

Las obligaciones de medios y de resultado de los prestadores de servicios en el DCFR

M^a Carmen Crespo Mora

Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas
Universidad Carlos III de Madrid

*Abstract*¹

La distinción entre obligaciones de medios y de resultado, aunque aceptada por muchos, ha provocado importantes discusiones doctrinales. Sin embargo, durante cierto tiempo, pasó a un segundo plano en el interés de la doctrina. Por el contrario, se trata de una cuestión que preocupa al Derecho privado europeo, como lo demuestra la constante mención a esta dicotomía en los textos académicos europeos. Ello justifica que este trabajo se centre en analizar la recepción de esta distinción por el [Draft Common Frame of Reference](#). Concretamente, se pretende averiguar el significado y alcance del artículo IV.C.-2:106: Obligación de lograr un resultado. Esta difícil cuestión es probablemente la más importante en el ámbito de los contratos de servicios.

The distinction between obligations of means and obligations of result, though accepted by many, has caused major doctrinal discussions. However, lately it has not been an issue for the doctrine. On the contrary, it's a matter of concern to European private law, as evidenced by the constant mention of this dichotomy in European academic texts. For this reason, this paper focuses on the study of the reception of this distinction by the [Draft Common Frame of Reference](#). In particular, the main purpose of this paper is to investigate the meaning and scope of article IV.C.-2:106: obligation to achieve result. This difficult question is probably the most important issue in the context of services contracts.

Title: The obligations of means and result of the services providers in the DCFR

Palabras clave: contratos de servicios, obligaciones de medios, obligaciones de resultado, Marco Común de Referencia

Keywords: services contracts, obligations of means, obligations of result, Draft Common Frame of Reference

¹ Este trabajo se enmarca dentro de las actividades de la Red Española de Derecho Privado Europeo y Comparado (REDPEC), coordinada por el profesor Dr. D. Miquel MARTÍN CASALS.

Sumario

1. Introducción
2. Las obligaciones de medios y de resultado: ideas generales
 - 2.1. El significado del término *resultado*
 - 2.2. Determinación de la prestación debida
 - 2.3. Relevancia de la distinción
3. El contrato de servicios en el DCFR
 - 3.1. Consideraciones generales
 - 3.2. La recepción de la distinción por el DCFR
 - a. Planteamiento de la cuestión
 - b. Resultado declarado y resultado previsto
 - c. Los deberes de información del prestador de servicios
 - d. La cooperación del cliente
 - 3.3. Las obligaciones de medios y resultado en los contratos de servicios regulados en el DCFR
 - a. Contrato de construcción
 - b. Contrato de *processing*
 - c. Contrato de almacenamiento y depósito
 - d. Contrato de diseño y de elaboración de proyectos
 - e. Contrato de información y asesoramiento
 - f. Contrato de tratamiento médico
 - g. Contrato de mandato
4. Conclusiones
5. Tabla de jurisprudencia citada
6. Bibliografía

1. Introducción

La distinción entre las denominadas obligaciones de medios y de resultado constituye una cuestión que, durante bastante tiempo, generó un gran debate doctrinal. De hecho, en lo que a la doctrina española se refiere, a principios de los noventa y en un breve lapso de tiempo, se publicaron importantes estudios tratando de determinar la verdadera relevancia o alcance de esta dicotomía, lo que revela el gran interés doctrinal que suscitaba. Sin embargo, en los últimos tiempos había dejado de llamar la atención de nuestros autores², que únicamente acudían a la distinción al analizar la responsabilidad civil de los profesionales liberales, especialmente la responsabilidad civil del personal médico-sanitario. Por el contrario, nuestra jurisprudencia nunca abandonó el binomio obligaciones de medios *versus* obligaciones de resultado, pues en la argumentación jurisprudencial se hace referencia constante al mismo³.

Desde un primer momento, esta clasificación de las obligaciones suscitó numerosas discrepancias. Así, tras una lectura de los estudios publicados sobre el tema se puede constatar que las divergencias comienzan a la hora de designarlas, pues al referirse a ellas los diferentes autores que han analizado el tema utilizan denominaciones no coincidentes (obligaciones de actividad, de medios o de diligencia y obligaciones de resultado o determinadas). Como reconoce CABANILLAS SÁNCHEZ, la disparidad en la terminología utilizada es un indicio de la falta de claridad existente y de la dificultad que implica la delimitación del régimen jurídico de ambos tipos de obligaciones⁴. Pese a reconocer el acierto de las críticas que ha recibido la denominación “obligaciones de medios/obligaciones de resultado” acuñada por DEMOGUE⁵, en el presente estudio se ha optado por la misma, por ser probablemente la más consolidada en la doctrina y, además, la que utilizan los comentaristas del *Draft Common Frame of Reference* (en adelante, DCFR), cuya regulación al respecto constituye el principal objeto del presente trabajo.

Más allá de la cuestión terminológica, la falta de unanimidad se manifiesta igualmente al tratar de determinar la autoría de esta clásica distinción doctrinal⁶. Ahora bien, con independencia de su autoría, es innegable que ha sido la doctrina de los diferentes países

² Esta tendencia puede constatarse igualmente en la doctrina comparada, en la que se encuentran los estudios más relevantes en la materia. Entre todos, destaca la obra de MENGONI (1954), cita obligada por su influencia decisiva, no sólo en la doctrina italiana, sino también en la española. En cualquier caso, la aceptación de esta doctrina en nuestro entorno ha sido muy desigual: se impuso de forma generalizada en el Derecho francés (donde tuvo sus más fervientes defensores), pero fue rechazada por la doctrina alemana. Para conocer la acogida de esta teoría en los países de nuestro entorno, así como las objeciones realizadas a la misma en el Derecho comparado, véase LOBATO (1992, pp. 663 y ss.).

³ Véanse, entre otras muchas, las SSTs, 1^a, 12.2.1990 (RJ 1990\677), 16.4.1991 (RJ 1991\2697), 24.9.1994 (RJ 1994\7313), 11.2.1997 (RJ 1997\940), 23.7.2003 (RJ 2003\5462), 30.12.2004 (RJ 2005\516), 28.11.2007 (RJ 2007\8427) y 27.9.2010 (RJ 2010\5155).

⁴ CABANILLAS (1993, p. 9).

⁵ DEMOGUE (1925, pp. 538 y ss.).

⁶ Aunque la mayoría de los autores atribuye la autoría de la distinción a la doctrina jurídica francesa, YZQUIERDO TOLSADA (1989a, p. 255) y LOBATO (1992, p. 662) consideran que la formulación de esta distinción es obra de la doctrina alemana. LOBATO (1992, p. 661) y CABANILLAS (1993, p. 15) cuestionan que el origen de la distinción se encuentre en el Derecho romano y común, como sostiene cierto sector de la doctrina comparada.

quien se ha encargado de configurar el régimen jurídico de estas obligaciones, pues no existe un reconocimiento legal expreso de esta distinción en ninguno de los ordenamientos jurídicos de nuestro entorno.

En cualquier caso, es una constante en numerosos estudios sobre el tema la crítica y la atribución de variadas objeciones a esta distinción, pues aunque sus postulados son claros en la teoría, suscita importantes problemas en la práctica, cuando deja de ser aplicada a los casos arquetípicos⁷. Es más, puede constatarse una tendencia doctrinal en los últimos tiempos a minimizar los efectos y consecuencias jurídicas de esta *perturbadora* distinción⁸, que, pese a contar con partidarios más o menos entusiastas, también ha llegado a ser negada expresamente por muchos.

En concreto, simplificando bastante la cuestión⁹, los que ponen en tela de juicio la validez de esta distinción hacen referencia a la relatividad de la misma, ya que cualquier obligación puede ser considerada de medios o de resultado, según sea el punto de vista desde el que se contemple¹⁰. Al contraponer los medios a los resultados, se crea la confusión de que en las denominadas obligaciones de medios no está presente el resultado y de que en las calificadas como de resultado es intrascendente el desarrollo de una actividad diligente, afirmación que, a mi juicio, ha de ser rechazada. Así, en un extremo, se encuentran los que afirman que todas las relaciones obligatorias son de resultado¹¹, según unos, porque la asunción de una obligación se encamina siempre a la obtención del resultado previsto por las partes; según otros, por considerar que la conducta diligente del deudor en el cumplimiento de la obligación constituye por sí misma un resultado. En el extremo opuesto se encuentran los que consideran que todas las obligaciones deberían considerarse de medios¹², pues ningún resultado previsto puede ser alcanzado si el deudor no despliega una determinada conducta. Se señala igualmente que el cumplimiento de numerosos contratos exige la ejecución tanto de obligaciones de medios como de resultado¹³, aunque tal objeción lo único que demuestra es que las relaciones obligatorias no siempre pueden ser reconducidas a una de estas categorías de manera rígida y que las obligaciones de medios y de resultado no son categorías contrapuestas. Ahora bien, la existencia de estas críticas, más que negar la distinción, revelan que la clasificación ha de ser aplicada con

⁷ JORDANO FRAGA (1991, p. 9).

⁸ Así la califica BARRÓN ARNICHES (2012, p. 1173).

⁹ Para una exposición detallada de los argumentos que esgrimen los que critican esta clasificación véanse JORDANO FRAGA (1991, pp. 12-18) y LOBATO (1992, pp. 665 y ss.); en la doctrina francesa recopilan estas objeciones VINEY/JOURDAIN (2006, pp. 509-512) y MALAURIE *et al.* (2009, pp. 504-508).

¹⁰ JORDANO FRAGA (1991, p. 16). Como afirma CABANILLAS (1993, p. 20), los términos *medios* y *resultado* son relativos pues “un hecho valorado como medio en orden a un fin sucesivo, representa ya un resultado cuando es considerado en sí mismo, como término final de una serie teleológica más limitada”.

¹¹ Para conocer los defensores de esta opinión, véase LOBATO (1992, pp. 666 y ss.).

¹² Para conocer los defensores de esta opinión, véase LOBATO (1992, pp. 666 y ss.).

¹³ Véanse, entre otros, VINEY/JOURDAIN (2006, p. 512) y MALAURIE *et al.* (2009, p. 504). Por ejemplo, la prestación de servicios del médico, pese a ser considerada generalmente como de medios, exige la obtención de ciertos resultados intermedios: realización de un análisis clínico, de una placa radiográfica o la producción de una prótesis. Lo mismo es predicable de la labor procesal del letrado, calificada normalmente como obligación de medios pero, cuya ejecución, incluye concretos deberes de resultado: interposición de una demanda o recurso en plazo, asistencia a la vista, etc.

prudencia y cautela¹⁴, pero, como admite LOBATO GÓMEZ, los límites y matices que es preciso introducir en su utilización “no llegan a desnaturalizarla, ni la privan de su interés teórico ni de su alcance práctico”¹⁵.

Aunque no pueden ser obviadas las críticas que ha recibido esta distinción, pues, en la práctica, el número de problemas que soluciona probablemente sea equiparable a los que plantea, pronto se demostrará que, una vez superada la cuestión puramente terminológica, hay un mínimo común en torno a las mismas que todos los autores comparten en mayor o menor medida; es decir, que existen ciertas consecuencias jurídicas ligadas a la distinción que todos los autores admiten.

En cualquier caso, pese a las reticencias y críticas recibidas, puede constatarse cierta tendencia generalizada a aceptar la distinción entre las obligaciones de medios y resultado¹⁶, aunque en los últimos tiempos los numerosos interrogantes que plantea esta clasificación hayan pasado a un segundo plano en el interés de la doctrina¹⁷. Por eso sorprende la referencia expresa a las mismas del DCFR en el apartado C del Libro IV, dedicado a la regulación del contrato de servicios, siguiendo así la estela de otras iniciativas académicas en el ámbito del Derecho europeo de los contratos. La referencia a esta clasificación aparece consagrada en la parte general (concretamente, en los artículos IV.C.-2:105 y IV.C.-2:106), cuyas normas resultan aplicables a todos los contratos de servicios. Sin embargo, se recogen varias aplicaciones de la misma en la parte especial, esto es, en la regulación de las seis modalidades de contratos de servicios a las que los autores del DCFR dedican una mayor atención.

Con ello, esta iniciativa académica ha dotado a la distinción de una *nouvelle jeunesse*, pues se ha vuelto a reavivar el debate doctrinal en torno a la misma, aunque, como se comprobará a continuación, la discusión se ha trasladado hacia otros centros de interés¹⁸. La consagración de esta clásica distinción doctrinal en este texto tiene una trascendencia indiscutible, pues a nadie se le escapa que la propuesta del DCFR puede llegar a convertirse en un importante referente cuando se emprenda definitivamente la tarea de dotar a nuestro arrendamiento de servicios de una regulación *ex novo*, lo que justifica el interés que ha suscitado esta iniciativa europea que, por el momento, carece de vigencia legal¹⁹. Además, pese a los juicios negativos emitidos sobre el conjunto del DCFR que,

¹⁴ VINEY/JOURDAIN (2006, p. 510).

¹⁵ LOBATO (1992, p. 671).

¹⁶ De hecho, la referencia a esta distinción es una constante en las obras generales en materia de Derecho de obligaciones: ALBALADEJO (2004, p. 38), LACRUZ BERDEJO *et al.* (2007, p. 53), Díez-PICAZO (2008, pp. 280-282), MARTÍNEZ DE AGUIRRE *et al.* (2011, pp. 79-80), Díez-PICAZO/GULLÓN (2012, pp. 129-130), VINEY/JOURDAIN (2006, pp. 506-557), LARROUMET (2007, pp. 44-64), GALGANO (2008, pp. 143-144; 2009, p. 10), TORRENTE/SCHLESINGER (2009, p. 359), BÉNAVENT (2010, pp. 290-295) y VOIRIN/GOUBEUX (2011, pp. 565-566).

¹⁷ Entre otros, MALAURIE *et al.* (2009, p. 504) reconocen expresamente que la controversia ha perdido la vigencia que tenía hace unos años.

¹⁸ Con posterioridad a la publicación del DCFR, en el marco del Derecho europeo de los contratos se ha vuelto a mostrar interés por la distinción en la [Propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo relativo a una normativa común europea de compraventa](#) (en adelante, Propuesta CESL), cuyas principales novedades en la materia serán examinadas posteriormente.

¹⁹ Como reconoce y demuestra BARRÓN ARNICHES (2012, p. 1145), el Derecho contractual europeo supone

para algunos, presenta graves deficiencias²⁰-, la posterior regulación de los contratos de servicios llevada a cabo por la denominada Propuesta CESL es parcial y sin ninguna sistematicidad²¹, por lo que el DCFR sigue constituyendo un texto de referencia en la materia, circunstancia que justifica la atención que continúa recibiendo.

Es más, el interés en las diversas iniciativas europeas de armonización del Derecho privado ha trascendido el ámbito académico, llegando a introducirse en la práctica jurisprudencial, a juzgar por el elevado número de sentencias del Tribunal Supremo y de las Audiencias Provinciales que utilizan estos textos en una función interpretadora de las normas e incluso, como constatan algunos autores, en una función integradora²². De hecho, los tribunales españoles parecen ser los más prolíficos en la utilización de estos textos europeos en sus argumentaciones jurídicas²³. No hemos de olvidar, además, el importante papel que desempeña la jurisprudencia precisamente en el ámbito de los contratos de servicios ya que, debido a la escueta y arcaica regulación de este contrato en nuestro Código civil, la labor interpretadora de los tribunales ha tenido que suplir las lagunas legales existentes. En definitiva, ya sea por una futura aprobación del texto académico-si finalmente se logran salvar todos los obstáculos existentes-, o por la utilización del mismo en la argumentación jurisprudencial, es previsible que las normas del DCFR (y, más concretamente, el artículo IV.C.-2:106) lleguen a penetrar en nuestro ordenamiento, lo que justifica que, aunque de momento tímidamente, se haya vuelto a reavivar el debate sobre las obligaciones de medios y de resultado. Precisamente, el primordial objetivo de este estudio consiste en determinar las principales novedades sobre este tema en la regulación prevista por el DCFR.

Sin embargo, el análisis de la recepción de esta clasificación en el DCFR ha de ir precedido de un estudio de los principales postulados doctrinales de los que parte la distinción y de la determinación de su verdadero alcance, para que puedan valorarse adecuadamente los cambios que introduce en la materia el citado texto armonizador. Al estudio de estas bases se va a dedicar el epígrafe siguiente, tras el cual centraré la atención en la regulación general que ofrece el DCFR sobre el contrato de servicios, para pasar, finalmente, al examen del trato que otorga el citado texto a esta clásica distinción doctrinal.

una importante y decisiva fuente de inspiración para el legislador español.

²⁰ EIDENMÜLLER *et al.* (2009, pp. 1520-1521).

²¹ BARRÓN ARNICHES (2011b, pp. 11-12) y VAQUER (2012a, p. 450).

²² Véase PERALES VISCASILLAS (2009, p. 207) y VILLANUEVA (2009, p. 133). Para conocer los argumentos en contra de la utilización por nuestros tribunales de las propuestas armonizadoras para integrar las lagunas de nuestro Código civil, véase CRESPO MORA (2011, pp. 45-58).

²³ Constan este hecho PERALES VISCASILLAS (2008, p. 472) y GONZÁLEZ PACANOWSKA (2009, p. 173). Aunque, hasta la fecha, no ha recaído ninguna sentencia sobre contratos de servicios que aplique el DCFR, utilizan este texto en sus argumentaciones jurídicas, entre otras muchas, las siguientes sentencias: SSTs, 1^a, 9.3.2009 (RJ 2009\1129), 25.5.2009 (RJ 2009\2417), 20.1.2010 (RJ 2010\158), 13.5.2010 (RJ 2010\3693), 22.6.2010 (RJ 2010\4901), 3.9.2010 (RJ 2010\6950), 8.10.2010 (RJ 2010\7450), 3.12.2010 (RJ 2011\1176), 6.5.2011 (RJ 2011\3843), 12.12.2011 (RJ 2011\32), 29.2.2012 (RJ 2012\4054) y 1.3.2012 (RJ 2012\4882). Asimismo, en la jurisprudencia menor de las Audiencias Provinciales existe un elevado número de sentencias que aluden al DCFR.

2. Las obligaciones de medios y de resultado: ideas generales

En los últimos tiempos, los autores tienden a difuminar la drástica distinción entre obligaciones de medios y de resultado. De hecho, se admite que la principal y, según algunos autores, única diferencia entre ambas es el diverso contenido de la relación obligatoria o compromiso asumido por el deudor²⁴. Así, suele afirmarse que, cuando nos encontramos ante una obligación de medios o actividad, el comportamiento exigible al deudor consiste en el despliegue de una actividad diligente dirigida a satisfacer el resultado esperado por el acreedor. Por el contrario, en las obligaciones de resultado el deudor debe obtener el resultado esperado por el acreedor, no siendo suficiente con que haya hecho todo lo posible para conseguirlo. En definitiva, el deudor garantiza y compromete la obtención de un resultado y de ahí que al acreedor le resulten irrelevantes los esfuerzos realizados por el deudor para conseguirlo. Por ello, la constatación del incumplimiento en las obligaciones de resultado es tarea fácil: existirá incumplimiento cuando tal resultado no haya sido alcanzado. Por el contrario, en las obligaciones de medios la no consecución del resultado no provocará automáticamente el incumplimiento del deudor, pues éste sólo se produce por la no realización de un *facere* diligente.

Las anteriores afirmaciones, excesivamente imprecisas, son admitidas generalmente por la doctrina que acepta la distinción, aunque con matices²⁵. En cualquier caso, resulta evidente que, para saber exactamente qué es lo debido por el deudor y que el acreedor puede legítimamente exigirle como contenido de su derecho de crédito, será necesaria cierta labor de diagnosis, posterior a la celebración del contrato.

Llegados a este punto, la cuestión que inmediatamente se plantea es, ¿qué ha de entenderse por resultado? De hecho, a mi juicio, una de las mayores dificultades de esta distinción doctrinal deriva, en primer lugar, de la confusión terminológica que provoca el término *resultado*, pues muchas de las discrepancias y objeciones realizadas al binomio medios/resultado podrían superarse si se llegara a un acuerdo sobre este concepto indeterminado y relativo. Además de la anterior, otra de las dificultades que provoca la distinción consiste en la averiguación del comportamiento debido en cada caso por el deudor²⁶, para lo cual habrá que acudir a las circunstancias y datos del supuesto concreto. En tercer lugar, resulta igualmente controvertida la determinación de los principales efectos o consecuencias derivados de la atribución del carácter de medios o resultado a las diferentes relaciones obligatorias. Al análisis de estas tres controvertidas cuestiones dedicaré los apartados siguientes.

²⁴ JORDANO FRAGA (1991, p. 6) y ROZO SORDINI (1999, p. 140).

²⁵ Mientras que algunos consideran que en las obligaciones de medios la obtención del resultado permanece fuera de la obligación [HERNÁNDEZ GIL (1960, pp. 653, 668 y 713), JORDANO FRAGA (1991, p. 14) y JIMÉNEZ HORWITZ (2012, p. 559)], otros sostienen que el interés final del acreedor forma parte también del objeto de la obligación en las obligaciones de medios, pero en estas últimas ese interés es aleatorio, contingente o potencial [CABANILLAS (1993, pp. 37 y 38)].

²⁶ LARROUMET (2007, p. 46).

2.1. El significado del término *resultado*

Respecto al primero de los interrogantes (esto es, el significado del término *resultado*), considero que pueden solventarse muchos de los reproches que ha recibido esta distinción si definimos el resultado, al igual que algunos autores²⁷, como la satisfacción del interés primario del acreedor. La determinación de esta cuestión resulta crucial en este estudio pues, según el artículo IV.-C.2:106 DCFR, el principal contenido del contrato de servicios lo constituye una obligación de hacer dirigida a la obtención de un resultado declarado o previsto aunque, tratándose de un resultado previsto pero no declarado, el resultado comprometido es el que el cliente razonablemente podría esperar. Por tanto, como luego se verá, la clave está en el concepto de *resultado razonable* utilizado por el texto académico. Sin embargo, dejo aquí apuntada esta cuestión que será desarrollada con detenimiento en las próximas páginas.

Pues bien, a mi juicio, todo intento de distinción entre obligaciones de medios y de resultado ha de contemplar la doble perspectiva que, según WIEACKER, está presente en cualquier relación obligatoria: de una parte, el deber de prestación del deudor y, de otra, el resultado considerado como realización del interés del acreedor²⁸. El traslado de esta doble perspectiva a la citada distinción doctrinal supone que, cuando la obligación es de medios o actividad, el deudor se compromete a desarrollar una determinada actividad con la que se trata de alcanzar, de forma mediata, el resultado esperado por el acreedor, esto es, aquél que satisface su interés primario. Tratándose de una obligación de resultado, el deudor se compromete de manera inmediata a obtener aquel resultado que satisface el interés primario del acreedor²⁹. En definitiva, pues, más que diferenciar entre obligaciones de medios y de resultado, lo que puede inducir a errores terminológicos, considero que la clasificación debería hacerse entre aquellas obligaciones en las que el deudor se compromete a satisfacer el interés del acreedor y aquellas otras en las que el deudor no asume tal compromiso.

De lo anterior se puede deducir que no todos los resultados que satisfacen el interés del acreedor pueden ser exigidos al deudor, cuando éste no se haya comprometido expresa o tácitamente a alcanzarlos, ni fueran exigibles de acuerdo con las circunstancias concurrentes. En estos casos, la falta de realización del resultado que satisface el interés del acreedor no implica *per se* incumplimiento; nos encontraremos entonces ante las denominadas obligaciones de medios o actividad. Así, aunque se produzca una insatisfacción del interés del acreedor cuando el paciente no se cure o el cliente del abogado no venza en juicio, tal insatisfacción no provocará inmediatamente el incumplimiento, salvo que se pruebe que el deudor no fue diligente. En otras palabras, aunque no se puede negar que, por ejemplo, “nadie recurre a los servicios del abogado para que le *lleven el caso*

²⁷ Entre otros, utilizan el concepto de resultado definido en el texto LOBATO (1992, p. 653) y CABANILLAS (1993, pp. 9 y 10). Por el contrario, para DE ÁNGEL YAGÜEZ (2006, p. 435), no es adecuado identificar *resultado* con el objetivo o propósito, sino con un bien de naturaleza material o corporal. VAQUER ALOY (2012b, p. 20) entiende por resultado “que la prestación final realizada sea algo distinto de la actividad necesaria para que dicha prestación se realice”.

²⁸ WIEACKER (1965, p. 783).

²⁹ LOBATO (1992, p. 653) y CABANILLAS (1993, pp. 9-10).

sino *para que se lo ganen*"³⁰, la victoria en el juicio es un resultado que, por regla general, no puede ser exigido al deudor aunque satisfaga el interés del acreedor, debido a su carácter aleatorio. Ello no impide, no obstante, que, en aplicación del principio de la autonomía de la voluntad, las partes transformen una originaria prestación de medios en una de resultado. Esto sucederá, en el ejemplo propuesto, cuando el abogado se comprometa a conseguir la victoria procesal, lo que probablemente se traducirá en el correlativo incremento de los honorarios derivados de la actividad profesional.

Desde esta perspectiva, difícilmente puede mantenerse que todas las obligaciones sean de resultado³¹. Aunque se considere que la conducta diligente del deudor en el cumplimiento de la obligación constituye ya un resultado, es indudable que es distinto del resultado esperado por el acreedor, esto es, la plena satisfacción de su interés primario. En otras palabras, aunque negáramos la distinción tradicional entre obligaciones de medios y de resultado, y sostuviéramos que todas las obligaciones son de resultado, habría que reconocer que, aun así, no todas las obligaciones resultan equiparables, pues la ejecución de muchas de ellas no siempre satisfará el interés primario del acreedor.

Por ello, en mi opinión, tanto los que distinguen entre obligaciones de medios y de resultado, como los que niegan tal clasificación, coinciden en algo: que no siempre se van a poder exigir al deudor aquellos resultados que satisfacen el interés primario del acreedor. Cuando un médico presta asistencia sanitaria a un paciente, todos coinciden al afirmar que el comportamiento debido del deudor y que puede exigir el acreedor es la prestación de asistencia médica de acuerdo con el nivel de diligencia impuesto por la *lex artis ad hoc* –llámese obligación de medios o de resultado– y todos están de acuerdo en que, salvo pacto, el médico no compromete la curación del paciente (resultado que satisface su interés primario), pues ello depende de ciertos factores que no puede controlar.

De acuerdo con lo expuesto, al deudor le resulta beneficiosa la configuración de la obligación como de actividad, ya que, para cumplir, le bastará con desplegar una actividad diligente y, aunque finalmente no alcance el resultado que satisface el interés primario del acreedor, conservará el derecho a la contraprestación si ha actuado con diligencia. Por el contrario, cuando se pacta una obligación de resultado la posición del deudor es menos ventajosa, pues, aunque su conducta sea diligente, si no alcanza el resultado que satisface el interés primario del acreedor, no tendrá derecho a la contraprestación³².

2.2. Determinación de la prestación debida

Como he indicado anteriormente, otra de las dificultades vinculada a la distinción consiste en determinar la naturaleza de la prestación principal comprometida por el deudor (medios/resultado): esto es, averiguar en cada caso concreto cuándo el deudor debe

³⁰ YZQUIERDO TOLSADA (1989b, p. 57).

³¹ Según LOBATO (1992, pp. 669-670), esta objeción deriva de identificar *prestación debida* y *resultado*. CABANILLAS (1993, p. 35), que critica igualmente las posturas extremas que niegan la distinción, se pregunta: "¿cómo puede asimilarse razonablemente la obligación de un médico a la de un transportista?".

³² CABANILLAS (1993, pp. 38-45).

solamente su propia conducta o, en cambio, responde de que el interés del acreedor quede satisfecho. Para facilitar esta tarea, la doctrina ha aportado una serie de criterios. En primer lugar, habrá que atender a la voluntad de las partes, que pueden establecer contractualmente la prestación debida exigible al deudor. Ahora bien, como lo habitual será que las partes no prevean este extremo expresamente, la doctrina ha apuntado ciertos indicios que pueden ser utilizados por los tribunales al analizar cada caso concreto, pues su concurrencia permite presumir el tipo de obligación-medios/resultado- ante la que nos encontramos. De entre todos ellos, destaca el carácter aleatorio del resultado (que revela la presencia de una obligación de medios), por tratarse de un criterio utilizado reiteradamente por nuestro Tribunal Supremo³³. Junto al anterior, la doctrina enumera el papel activo del acreedor (como indicio de la existencia de una obligación de medios, en las que el deudor juega un papel decisivo), el criterio de imputación de los riesgos (como se ha dicho, en las obligaciones de resultado el deudor soporta el riesgo de la remuneración si no se obtiene el resultado, lo que no es predicable de las obligaciones de medios), la precisión de la prestación comprometida o incluso consideraciones de equidad³⁴. De todas formas, la efectividad de los criterios propuestos para solucionar esta cuestión es limitada, ya que ninguno de ellos la resuelve, por sí sólo, en todos los casos.

Recapitulemos: según lo expuesto, dos grandes problemas que suscita la distinción doctrinal entre obligaciones de medios y de resultado son, por un lado, la delimitación conceptual del término resultado y, por otro, la concreción en cada caso de la prestación debida por el deudor. Pues bien, como tendremos ocasión de comprobar en las próximas páginas, la principal virtud del DCFR es que trata de dar respuesta a estos dos interrogantes. Así, en primer lugar, el artículo IV.C.-2:106 especifica el deber de prestación al que se compromete el proveedor de servicios y, en segundo lugar, el precepto proporciona criterios para determinar qué se ha de entender por *resultado*, cuando el resultado específico no haya sido declarado o pactado expresamente por las partes.

Ahora bien, en los últimos tiempos, el centro del debate sobre las obligaciones de medios y de resultado se ha trasladado a la discusión sobre el verdadero alcance de la distinción o, en otras palabras, a la determinación de cuáles son realmente las consecuencias que se derivan de la misma³⁵. No obstante, tampoco sobre este extremo existe consenso en la doctrina, pues son muy dispares las posiciones sobre los efectos que desencadena esta dicotomía. En cualquier caso, a continuación me limitaré a exponer muy sucintamente la cuestión, pues su desarrollo detallado excede claramente el propósito de estas páginas, que pretenden tan sólo analizar las novedades que introduce el DCFR en la materia que nos ocupa.

³³ Entre otras muchas, aluden al carácter aleatorio del resultado para declarar la existencia de una obligación de medios las SSTS, 1^a, 3.3.2010 (RJ 2010\3778) y 27.9.2010 (RJ 2010\5155).

³⁴ Para conocer los criterios doctrinales de distinción de estas obligaciones, véase JORDANO FRAGA (1991, pp. 10 y ss.), LOBATO (1992, pp. 698-706) y CABANILLAS (1993, pp. 38-46). Los criterios utilizados por la doctrina y la jurisprudencia francesas –el alea, la iniciativa del deudor o acreedor en la ejecución del contrato, la voluntad de las partes, etcson expuestos, entre otros, por VINEY/JOURDAIN (2006, pp. 523-540), MALAURIE *et al.* (2009, pp. 504-505) y BÉNAVENT (2010, pp. 293-294).

³⁵ VINEY/JOURDAIN (2006, p. 513).

2.3. Relevancia de la distinción

Aunque en un principio la doctrina otorgaba una mayor relevancia a esta distinción clásica, en la actualidad los autores que parten de su vigencia tienden a reducir la distancia entre ambas categorías de obligaciones, por considerar que los diferentes efectos que desencadena la ejecución de cada una de ellas son, en realidad, una consecuencia de la diversa configuración del objeto de la obligación (o del contenido de la prestación) en unas y en otras³⁶. Al tratarse de dos formas distintas de configurar el contenido de la prestación debida, ello influirá necesariamente en el terreno del cumplimiento de ésta que, lógicamente, deberá corresponderse con el programa previsto en cada caso. En otras palabras, el distinto modo de definir la prestación provoca una distinta forma de configurar el cumplimiento y, de igual forma, el incumplimiento. En definitiva, pues, el binomio medios/resultado se manifiesta relevante en el cumplimiento de la obligación y en la forma de contravenirla.

No obstante, hay que advertir que, producido el incumplimiento contractual, pese a la diversidad de remedios o medios de tutela frente al incumplimiento previstos por nuestro ordenamiento, la doctrina iusprivatista que ha estudiado la clasificación suele centrarse únicamente en el análisis de la indemnización de daños y perjuicios, refiriéndose al resto de remedios de forma muy tangencial y marginal.

Así, en primer lugar, respecto al hecho generador que desencadena la aplicación de los remedios, los autores sostienen que en ambas es el mismo: el incumplimiento de la obligación derivado de la inejecución, cumplimiento tardío, incompleto o defectuoso de la prestación. Llegados a este punto, las diferencias entre ambas comenzarán a manifestarse al determinar qué se entiende por incumplimiento en cada una de ellas, pues es evidente que en las obligaciones de medios la determinación del incumplimiento es mucho más compleja, al tener que realizarse un análisis de la conducta del deudor³⁷. Pero junto al incumplimiento, para que se verifique la responsabilidad contractual se requiere, además, la concurrencia de la culpa (o evento que se produzca bajo la esfera de control del deudor, si se defiende una responsabilidad contractual objetiva u objetivada), un daño y la correspondiente relación de causalidad.

Pues bien, precisamente donde pueden apreciarse mayores discrepancias y matices entre los autores es al realizar el juicio de responsabilidad, tras la fijación fáctica del incumplimiento. Los problemas que se suscitan en esta sede quizá se deban en parte a que el Código civil parece pensar en las obligaciones de dar cosas específicas (obligaciones de resultado) como paradigma de la obligación y no en las obligaciones de hacer, campo propio de aplicación del binomio en estudio. Concretamente, en el plano de la imputabilidad del incumplimiento las mayores desavenencias doctrinales han surgido

³⁶ Limitan el alcance de la distinción a estos términos, entre otros, JORDANO FRAGA (1991, pp. 20), LOBATO (1992, p. 671) y JIMÉNEZ HORWITZ (2012, p. 558).

³⁷ JORDANO FRAGA (1991, pp. 24-26), LOBATO (1992, pp. 715-717), Díez-PICAZO (2008, pp. 280-281) y MARTÍNEZ DE AGUIRRE *et al.* (2011, p. 80). De hecho, PIZARRO WILSON (2008, p. 259) afirma que el aporte real de la distinción es clarificar cuándo existe incumplimiento contractual.

cuando se ha tratado de determinar los casos en los que, pese al incumplimiento del deudor, éste resulta exonerado de toda responsabilidad. De hecho, las posturas doctrinales más antagónicas pueden localizarse al analizar el funcionamiento de la imposibilidad sobrevenida de la prestación por causa no imputable al deudor. Así, cierto sector doctrinal sostiene que el binomio medios/resultado conduce a un régimen de responsabilidad/exoneración diferenciado. Según esta posición doctrinal, probada por el acreedor la falta de diligencia del deudor de una obligación de medios (es decir, su incumplimiento), procederá la imputación de responsabilidad al mismo, sin que sea posible su ulterior exoneración. Por el contrario, en las de resultado, probada la no obtención del resultado (su incumplimiento), el deudor podrá exonerarse realizando la contraprueba del caso fortuito o de la imposibilidad sobrevenida de la prestación por causa a él no imputable. No lo entiende así otro sector de la doctrina, que parece defender la existencia de un mismo régimen de responsabilidad para las obligaciones de medios y de resultado: según esta opinión doctrinal, en ambas el deudor podrá exonerarse con la contraprueba de la concurrencia de la imposibilidad sobrevenida de la prestación por causa no imputable al mismo. Las anteriores soluciones coexisten con posturas intermedias, que admiten la posibilidad de que el deudor de medios quede exonerado probando la concurrencia de una imposibilidad sobrevenida de la prestación, pero sólo en los supuestos en los que el caso fortuito haya impedido al deudor el desarrollo de cualquier actividad en relación con la ejecución de la prestación³⁸.

Junto a la anterior, otra de las cuestiones sin duda más polémicas y que más se ha discutido en relación con esta distinción es la relativa a la distribución de la carga de la prueba. Se dice, sobre todo en la doctrina francesa, que en las obligaciones de resultado el acreedor no tiene que probar la culpa del deudor, pues tan sólo tendrá que probar que no se ha obtenido el resultado prometido, lo que permite presumir la culpa. Así las cosas, si el deudor quiere exonerarse, deberá probar la ruptura del nexo causal (el caso fortuito, la conducta de la víctima o la intervención de un tercero). Por el contrario, en las obligaciones de medios la carga de la prueba de la culpa recae sobre el acreedor³⁹.

En cambio, otros autores sostienen que en las obligaciones de resultado no se produce alteración alguna de la carga de la prueba con respecto a las de medios. Según los mismos, de acuerdo con las normas procesales en materia de prueba (actualmente, artículo 217 LEC), recae sobre el demandante la prueba de los hechos constitutivos de su pretensión, mientras que el demandado habrá de probar los hechos impositivos, extintivos o excluyentes de la suya –el pago o cualquier otra causa extintiva de la obligación de que se trate–. En todo caso, corresponderá al Derecho sustantivo señalar para cada pretensión, su hecho constitutivo y su hecho obstativo. Además, como al acreedor le corresponde probar el hecho constitutivo de su pretensión, la prueba dependerá en última instancia de la

³⁸ Defiende la primera solución YZQUIERDO TOLSADA (1989a, pp. 275, 289, 300-305); la segunda de las soluciones es sostenida por JORDANO FRAGA (1991, pp. 29-71) y CABANILLAS (1993, p. 125); finalmente, LOBATO (1992, p. 725) se inclina por la solución intermedia expuesta en el texto.

³⁹ Para conocer los autores en la doctrina española que defienden esta concepción de la carga de la prueba, véase JORDANO FRAGA (1991, p. 81). En la doctrina francesa, consideran que la diferencia está en la carga de la prueba, entre otros, VINEY/JOURDAIN (2006, p. 506) y BÉNAVENT (2010, p. 290).

pretensión de que se trate. Y ello es predicable tanto de las obligaciones de medios como de las de resultado. Así, tratándose de pretensiones de cumplimiento, la carga de la prueba de la obligación corresponderá al acreedor; ahora bien, si el deudor quiere reclamar su contraprestación será éste quien deberá probar la materialidad de su cumplimiento (lo que, en las obligaciones de medios planteará evidentemente graves dificultades, al tener que probarse la diligencia); por último, cuando lo que se pretenda sea el resarcimiento por incumplimiento, el acreedor deberá probar la materialidad del incumplimiento, es decir, ha de probar la contravención del tenor de la obligación (además, claro está, del daño y la relación de causalidad). Como se ha dicho, el que exista un diferente contenido de la prueba del incumplimiento que se ha de llevar a cabo es debido al diverso contenido de ambas clases de obligaciones: al acreedor le bastará con probar la no consecución del resultado en las obligaciones de resultado, mientras que, en las de medios, realizará una tarea más complicada (la acreditación de la negligencia del deudor o su inactividad). El deudor, por su parte, deberá probar los hechos extintivos de la obligación, como sería el caso de la imposibilidad sobrevenida de la prestación por causa a él no imputable⁴⁰.

Ahora bien, al igual que LOBATO GÓMEZ, considero que, en última instancia, ambos planteamientos conducen a un mismo resultado práctico⁴¹, demostrándose de nuevo en este punto que las diferencias existentes entre ambas categorías son, en realidad, una mera consecuencia del diverso contenido de la relación obligatoria en cada una de ellas. Así, sostener que, cuando se pretenda el resarcimiento por incumplimiento en las obligaciones de medios, la carga de la prueba de la culpa recae sobre el acreedor es lo mismo que decir que, en estas obligaciones, el acreedor debe probar la materialidad del incumplimiento, pues, cuando la obligación es de actividad, la diligencia opera como criterio para valorar la exactitud del cumplimiento.

De lo anterior se puede concluir que, para un sector doctrinal, existe un paralelismo entre obligaciones de medios y de resultado en los diferentes planos analizados pues, bajo la aparente contraposición entre unas y otras, se esconde en la práctica una identidad de consecuencias jurídicas. Según esta opinión⁴², el funcionamiento de ambas obligaciones es el mismo, con arreglo a principios generales idénticos; las diversas soluciones a las que se llega en uno y otro caso son fáciles de explicar al tratarse, en realidad, de consecuencias necesarias de la aplicación de los mismos principios a prestaciones con diverso contenido.

Otros autores reducen la relevancia de la distinción a la diferente repercusión de la ausencia de consecución del resultado sobre el derecho a la contraprestación⁴³. De esta forma, como se ha dicho, el riesgo de la remuneración recae sobre el deudor en las obligaciones de resultado, mientras que en las obligaciones de medios tal riesgo pesa sobre el acreedor. Esto supone que, en las obligaciones de resultado, en caso de que el deudor no

⁴⁰ JORDANO FRAGA (1991, pp. 74 y ss.) y, siguiendo a este autor, CABANILLAS (1993, pp. 152-154) y CERVILLA GARZÓN (2001, pp. 138-140).

⁴¹ LOBATO (1992, pp. 729-730). El citado autor reconoce, además, que existen problemas que no han sido abordados por la doctrina, como sucede con la carga de la prueba en las obligaciones de medios sinalagmáticas.

⁴² Entre otros, JORDANO FRAGA (1991, pp. 23, 24, 34, 42, 43, 87 y 88).

⁴³ CABANILLAS (1993, pp. 135-140).

obtenga el resultado que satisface el interés del acreedor, habrá incumplido su obligación y, en consecuencia, perderá el derecho a la contraprestación. Ello ocurrirá incluso cuando la ausencia del resultado se deba a una causa que no le resulte imputable; así, el caso fortuito o la imposibilidad sobrevenida de la prestación por causa que no le resulte imputable le exonerará de responsabilidad civil por el incumplimiento producido, hará que quede liberado de su obligación, pero no impedirá que pierda tal retribución (salvo que la imposibilidad se deba a la conducta del propio acreedor⁴⁴). Sin embargo, tratándose de una obligación de medios, el acreedor tendrá que pagar los servicios realizados aunque el deudor no haya alcanzado finalmente el resultado deseado. Sólo en caso de incumplimiento del deudor, esto es, cuando la actividad desarrollada no sea diligente, perderá éste el derecho a la retribución.

3. *El contrato de servicios en el DCFR*

3.1. Consideraciones generales

Pese a que el DCFR regula diversos e interesantes aspectos relativos al contrato de servicios, el presente apartado pretende simplemente aproximarse a sus principales propuestas armonizadoras para, por medio de una técnica comparatista, tratar de enumerar las soluciones que resultan más novedosas en nuestro Derecho⁴⁵. Tras este recorrido sumario, me detendré en el análisis de aquella cuestión que, por su especial relevancia, constituye el objetivo prioritario de este estudio: la obligación de hacer dirigida a la obtención de un resultado (artículo IV.C.-2:106).

Antes de comenzar, ha de señalarse como antecedente inmediato de esta regulación los [Principles of a European Law Service Contracts](#) (en adelante, PELSC), –propuesta elaborada por el *Study Group on a European–*, que el DCFR transcribe casi literalmente⁴⁶. En cuanto a la metodología empleada por el *Study Group*, se ha señalado que, lejos de limitarse a buscar la regla mayoritaria en los distintos sistemas jurídicos vigentes en Europa, trata de dar a cada problema la solución más funcional, aunque ello implique distanciarse de la adoptada por los Derechos nacionales⁴⁷. Tal vez por eso las normas que regulan los contratos objeto del presente estudio han sido tachadas de “muy innovadoras, hasta el punto de que sería conveniente un cierto replanteamiento”⁴⁸.

Centrándonos ya en la exposición de los principales caracteres del contrato de servicios diseñado por el DCFR⁴⁹, resulta destacable la sistemática que sigue el citado texto

⁴⁴ Díez-PICAZO (2008, p. 282).

⁴⁵ Para una comparación del modelo de servicios consagrado en el DCFR con distintos Derechos nacionales véase ZIMMERMANN (2010).

⁴⁶ BARRÓN ARNICHES (2008, p. 5).

⁴⁷ GÓMEZ GÁLIGO (2009, p. 528).

⁴⁸ EIDENMÜLLER *et al.* (2009, p. 1521).

⁴⁹ Como se ha señalado en el texto, en el presente apartado tan sólo se realiza un recorrido sumario por las principales aportaciones que introduce el DCFR en sede de contrato de servicios, pues un análisis más exhaustivo desbordaría claramente los objetivos del presente estudio. Para un estudio más detallado de la

académico en la regulación de este contrato, pues es muy diferente a la empleada por nuestro Código civil. Así, en primer lugar, regula el tipo genérico de la contratación de servicios, cuyo régimen jurídico resulta de aplicación general a todos los contratos de esta clase. En segundo lugar, como la finalidad económica de prestación de un servicio puede ser alcanzada por medio de cauces jurídicos muy diversos, el DCFR regula de forma específica las seis modalidades contractuales que considera más relevantes y frecuentes en la práctica: contrato de construcción, contrato de mantenimiento y reparación de bienes, de depósito y almacenamiento, de diseño y elaboración de proyectos, de información o consejo y de tratamiento médico⁵⁰. Como puede comprobarse, el DCFR se aleja por completo de nuestro Código en cuanto a la ubicación sistemática de la prestación contractual de los servicios, que en nuestro Derecho tiene la consideración de forma especial de arrendamiento. En cualquier caso, la solución legislativa de nuestro Código resulta claramente criticable, debido a que el arrendamiento de cosas, por un lado, y el contrato de servicios, por otro, no comparten caracteres que justifique tal ubicación, lo que explica que ni siquiera por vía de analogía quepa aplicar a estos últimos ninguna de las reglas que el Código prevé para el arrendamiento de cosas⁵¹.

Por otra parte, tras una primera lectura de las disposiciones que el DCFR dedica a este contrato, puede destacarse que el concepto de contrato de servicios del que parte el texto académico europeo es más amplio que el previsto sucintamente por nuestro Código civil⁵², pues incluye determinados contratos que, de acuerdo con nuestra jurisprudencia, deben enmarcarse bajo los contornos del contrato de obra [el contrato de construcción (IV.C.-3:101) o el contrato de diseño (IV.C.-6:101)]⁵³. Así pues, en el DCFR contrato de servicios y contrato de obra mantienen una relación de género y especie, a diferencia de nuestro Código civil que sitúa ambas modalidades contractuales en el mismo plano, al definir las conjuntamente (artículo 1544 CC) y regularlas en un mismo capítulo. En la propuesta armonizadora del DCFR, el contrato de servicios constituye el tipo general, dentro del cual pueden localizarse varios tipos contractuales de servicios dirigidos a la producción de un resultado material, como sucede con los mencionados contratos de construcción o de diseño.

cuestión, véase CRESPO MORA (2011, pp. 45-58) y, sobre todo, los estudios realizados sobre el tema por BARRÓN ARNICHES.

⁵⁰ Primero se redactó la parte especial y, con posterioridad, se procedió a abstraer el común denominador de los diferentes contratos de servicios regulados, para elaborar las normas generales aplicables a cualquier otro contrato de servicios.

⁵¹ Por ello precisamente, ni siquiera el malogrado Proyecto de Ley 121/43, de 12 de abril de 1994 -dirigido a modificar la regulación del Código civil del contrato de servicios y de obra- regulaba de forma conjunta los contratos de servicios y de obra con el arrendamiento de cosas.

⁵² En cualquier caso, nuestra doctrina sostiene un concepto amplio de contrato de servicios semejante al consagrado en el DCFR. Así, ROCA SASTRE (1948, p. 532) y MORALES MORENO (2010, p. 54) consideran que, pese a que se encuentren regulados separadamente, deben considerarse contratos de prestación de servicios, el mandato retribuido, el arrendamiento de servicios, el arrendamiento de obra, el depósito retribuido, el contrato de transporte, etc.

⁵³ Califican de contrato de obra la realización de proyectos, entre otras muchas, las SSTs, 1^a, 10.2.1987 (RJ 1987\703), 25.5.1988 (RJ 1988\10362) y 24.4.2001 (RJ 2001\6887). Por su parte, califican de contrato de obra la construcción de un bien inmueble o bien mueble las SSTs, 1^a, 18.12.1987 (RJ 1987\9587; construcción de horno rotativo), 1.2.1988 (RJ 1989\580; construcción de nave industrial) y 3.5.1993 (RJ 1993\3400; construcción de chalet).

De igual forma, sorprende comprobar que, entre los contratos de servicios que, por su especial relevancia, reciben una regulación *ad hoc* por parte del DCFR en la parte C del libro IV, no se encuentre el mandato (que aparece regulado en la parte D del Libro IV), pese a que en los comentarios que acompañan al artículo IV.D.-1:103 se reconoce que el mandato es un contrato de prestación de un tipo particular de servicio: cualquier acto jurídico, como puede ser, por ejemplo, la celebración de un contrato⁵⁴. En cualquier caso, el DCFR no desconoce la estrecha relación existente entre el contrato de mandato y el resto de contratos de servicios, pues tanto en sede de contrato de servicios (IV.C.-1:103) como en sede de mandato (IV.D.-1:101), se recogen varias reglas que, en caso de conflicto, atribuyen la preferencia a la normativa del mandato.

Por el contrario, resulta totalmente acorde con nuestro ordenamiento la exclusión del ámbito de aplicación de estas normas de aquellos servicios prestados en el seno de una empresa, lo que traslada el debate al ámbito laboral⁵⁵. Lo mismo cabe afirmar de la exclusión de determinadas prestaciones de servicios de gran importancia práctica (el contrato de transporte, el de seguro, la prestación de una garantía y los contratos financieros), por encontrarse reguladas de manera pormenorizada por leyes especiales.

Si seguimos repasando la regulación que el DCFR dedica al contrato de servicios, pronto llama la atención que, de acuerdo con el artículo IV.C.-1:101, el texto europeo admita los contratos de servicios gratuitos, si bien el DCFR presume el carácter oneroso del servicio si el prestador del mismo es una empresa (IV.C.-2:101). Por tanto, a la vista de ambas previsiones, puede afirmarse que el DCFR diseña un contrato de servicios naturalmente oneroso, que, en consecuencia, se aleja así de nuestro contrato de arrendamiento de servicios, en el que el precio sigue considerándose un elemento esencial del contrato.

Cabe señalar igualmente que el DCFR abandona la utilización de esta distinción como punto de partida para deslindar, a su vez, los arrendamientos de servicios de los de obra⁵⁶, camino emprendido tradicionalmente por la doctrina y jurisprudencia españolas. Sin embargo, no creo que ello sea debido únicamente a la eliminación que, según algunos autores⁵⁷, parece llevar a cabo este texto de la clasificación que distingue entre obligaciones de medios y obligaciones de resultado. A mi juicio, si el DCFR no equipara contrato de servicios con obligaciones de medios y contrato de obra con obligaciones de resultado es porque tal equiparación tiene como premisa que las obligaciones de resultado no tienen cabida en los contratos de servicios, conclusión que ha de ser rechazada de acuerdo con el tenor literal del artículo IV.C.-2:106. Además, tal identificación parte de que ambos tipos contractuales están situados en el mismo plano y son antagónicos, afirmación que, como ya

⁵⁴ Tal exclusión se debe a que el contrato de servicios y el de mandato constituyen *drafts* elaborados por grupos diferentes, lo que ha provocado ciertos problemas de coordinación en el DCFR. Así lo consideran EIDENMÜLLER *et al.* (2009, pp. 1495, 1500 y 1501) y VAQUER ALOY (2009, p. 255).

⁵⁵ Tal solución resulta totalmente ajustada a nuestro ordenamiento, en el que las relaciones de trabajo se encuentran reguladas por el Estatuto de los Trabajadores y otras normas especiales. De igual forma, el mencionado proyecto de reforma del contrato de servicios de 1994 preveía, entre otras disposiciones, la exclusión de los contratos de trabajo de su ámbito de aplicación.

⁵⁶ VAQUER ALOY (2012b, p. 9).

⁵⁷ BARRÓN ARNICHES (2011b, pp. 106; 2012, pp. 1174 y 1181) y VAQUER ALOY (2012b, pp. 4, 8 y 15).

se ha dicho, no puede sostenerse respecto al DCFR, donde el contrato de servicios y el de obra mantienen una relación de género y especie.

Ahora bien, una de las principales innovaciones del texto del DCFR respecto a nuestro ordenamiento consiste en la tipificación legal y el desarrollo normativo de los deberes de información y cooperación de ambas partes en la fase precontractual y durante la ejecución del contrato—, así como la previsión de remedios para el caso de incumplimiento. Aunque en nuestro ordenamiento tales deberes pueden extraerse del principio general de buena fe y, en concreto, de los artículos 7 y 1258 CC, de *lege ferenda* resultaría conveniente su consagración legal, pues ello facilitaría la labor de nuestra jurisprudencia, que ha desempeñado un papel determinante en este ámbito. En este sentido, cabe destacar los deberes precontractuales de advertencia del prestador del servicio y del cliente (IV.C.-2:102); la obligación de advertencia del prestador del servicio durante el desarrollo del contrato (IV.C.-2:108); la obligación de cooperación del cliente que contrata la prestación de los servicios, que tiene diversas manifestaciones en el articulado de este contrato (IV.C.-2:102;2:103, 2:104 y 2:110) y, en último lugar, el deber del prestador de seguir las instrucciones del cliente respecto al desempeño del servicio (IV.C.-2:107).

Por último, la mayor novedad que incorpora la regulación propuesta por el DCFR en esta sede es, sin lugar a dudas, su artículo IV.C.-2:106, según el cual, el principal contenido del contrato de servicios regulado en este texto consiste en una obligación de hacer dirigida a la obtención de un resultado: el resultado específico *declarado* o *previsto* por el cliente en el momento de la conclusión del contrato.

3.2. La recepción de la distinción por el DCFR

a. Planteamiento de la cuestión

De entre todas las previsiones del DCFR en el campo de los contratos de servicios, destaca, como reconocen sus propios comentaristas (Comentario B), el artículo IV.C.-2:106. El tenor literal de la primera parte de este precepto (que es la que interesa para este estudio) es el siguiente⁵⁸:

“Obligation to achieve result:

(1) The supplier of a service must achieve the specific result stated or envisaged by the client at the time of the conclusion of the contract, provided that in the case of a result envisaged but not stated:

(a) The result envisaged was one which the client could reasonably be expected to have envisaged; and

(b) The client had no reason to believe that there was a substantial risk that the result would not be achieved by the service.”

⁵⁸ Este precepto coincide sustancialmente con el artículo 1:108 PELSC.

De acuerdo con el precepto anterior, el contenido fundamental del contrato de servicios regulado en el DCFR lo constituye una obligación de hacer dirigida a la obtención de un resultado: el resultado específico *declarado* o *previsto* por el cliente en el momento de celebración del contrato.

Ello podría hacernos pensar—como han sostenido algunos autores— que el mencionado texto trata de desprenderse o, al menos, difuminar la tradicional clasificación doctrinal entre obligaciones de medios y de resultado⁵⁹ distinción, que, como se ha dicho, ha sido objeto de numerosas críticas por los problemas que suscita su aplicación práctica fuera de los casos arquetípicos.

Ahora bien, una lectura pausada del artículo IV.C.-2:106 y, sobre todo, de los comentarios que lo acompañan, permite comprobar que la propuesta del DCFR no es tan innovadora como resulta a primera vista. Aunque *a priori* la literalidad del precepto parece dar la razón a los que niegan la viabilidad del binomio medios/resultado, tomando partido por aquel sector doctrinal que considera que todas las relaciones obligatorias son de resultado, no parece que fuera tal la intención de los redactores de este texto, como se desprende claramente de los comentarios del DCFR que lo complementan y que, en cierto modo, proporcionan una interpretación auténtica del mismo. En este caso, pues, los comentarios resultan fundamentales para conocer el verdadero alcance del artículo IV.C.-2:106, debido precisamente a la falta de claridad con la que este precepto aborda la cuestión en estudio⁶⁰.

Me atrevo a afirmar incluso que, lejos de acabar con la dicotomía, la propuesta armonizadora del DCFR vuelve a reavivar el debate en torno a la misma, pues trae a la palestra una polémica que ya parecía superada. Ello es debido a que, lo que hasta la fecha era una discusión meramente doctrinal, trasciende de este plano y pretende consagrarse legalmente en la propuesta de regulación del DCFR. Es más, probablemente el texto comunitario persiga con ello aportar soluciones en un tema sobre el que no se habían pronunciado las legislaciones nacionales.

A mi juicio, la afirmación de que el DCFR acaba con toda distinción entre medios y resultados no es sostenible si se atiende a los Comentarios B y C que acompañan y explican este precepto. En ellos, los redactores del texto europeo, tras enumerar y definir las obligaciones de medios y de resultado, afirman expresamente que no se puede optar por unas u otras para todos los contratos de servicios, pues debe adoptarse una solución más flexible que permita tener en cuenta las particularidades de cada tipo de servicio⁶¹. Los redactores del texto académico son conscientes, y así lo manifiestan, de que, aunque la configuración de todas las obligaciones de hacer como prestaciones de resultado beneficiaría claramente al cliente que contrata los servicios, la imposición automática para

⁵⁹ En este sentido, BARRÓN ARNICHES (2011b, pp. 106; 2012, pp. 1174 y 1181) y VAQUER ALOY (2012b, pp. 4, 8 y 15). Por el contrario, ALONSO PÉREZ (2012, pp. 25-26) y JIMÉNEZ HORWITZ (2012, p. 563) consideran que el Derecho europeo de los contratos otorga trascendencia a la distinción.

⁶⁰ LOOS (2011, p. 777) reconoce expresamente: “it should be noted, however, that the distinction is not as clear-cut as it may be”.

⁶¹ Comentario C, artículo IV.C.-2:106.

todos los casos de una obligación de este tipo podría desencadenar ciertas consecuencias indeseadas. Ello sucedería en aquellas hipótesis en las que el prestador no tiene control sobre ciertos factores ajenos a su conducta de los que depende la obtención del resultado, es decir, en aquellos resultados que la doctrina tradicional ha calificado de aleatorios. Si en estos supuestos se le exigiera al prestador de servicios un resultado, la única vía a la que podría acudir para prestar sus servicios con cierta protección sería la suscripción de un seguro que cubriera los riesgos en esos casos, lo que inevitablemente provocaría un encarecimiento del servicio. En definitiva, pues, si se exigiera la obtención del resultado incluso en los casos en los que su consecución dependa de factores ajenos al deudor, estos servicios se encarecerían ostensiblemente, resultando inaccesibles para una gran parte de los clientes potenciales y llegando, en última instancia, a provocar la retirada del mercado de los prestadores de estos servicios.

Por ello los comentaristas hacen depender la asunción de obligaciones de resultado de la probabilidad de que se logre el resultado requerido con la prestación del servicio, quedando relegadas esta clase de obligaciones –en el caso de que las mismas no hayan sido pactadas expresamente– para aquellos casos en los que la obtención del resultado se vaticina altamente probable. Ello no impide, claro está, que cuando se trate de resultados poco probables el deudor, en uso de su autonomía de la voluntad (consagrada en el artículo II-1:102 DCFR), pueda decidir comprometer la obtención de los mismos. Los comentaristas aportan el ejemplo clásico del médico que se compromete a curar un tipo grave de cáncer⁶².

Así las cosas, las anteriores reflexiones nos permiten concluir que los redactores del DCFR parten del concepto de *resultado* defendido en este estudio, esto es, resultado entendido como satisfacción inmediata del interés primario del acreedor. Si consideráramos que, para los autores del DCFR, constituye por sí mismo un resultado la conducta diligente del deudor en el cumplimiento de la obligación, sobrarían las reiteradas alusiones realizadas en los comentarios que niegan que puedan exigirse por regla general aquellos resultados cuya consecución dependa de factores que escapen al control exclusivo del proveedor.

Ahora bien, la mayor virtud del precepto que nos ocupa no es sólo la consagración de una dicotomía que, salvo en el plano de la armonización jurídica, no había trascendido del ámbito doctrinal y jurisprudencial, sino que, además, trata de resolver uno de los principales problemas que suscita la distinción en la práctica: la determinación de cuándo el prestador del servicio ha comprometido un resultado concreto. Para ello, proporciona una serie de criterios, que serán analizados en el apartado siguiente.

Destaca, por otra parte, el enfoque de la cuestión ofrecido por el artículo IV.C.-2:106, muy novedoso si se tiene en cuenta el trato que ha recibido este tema por parte de otras iniciativas armonizadoras⁶³. Así, mientras que los PECL sólo mencionan la clasificación de

⁶² Comentario A, artículo IV.C.-2:106.

⁶³ Para conocer el diferente trato que han recibido las obligaciones de medios y de resultado en los textos europeos de naturaleza estrictamente académica, véase VAQUER ALOY (2012b, pp. 8-15).

estas obligaciones en el comentario al artículo 6:102 –que se limita a señalar ciertos criterios para saber si la obligación asumida es de uno u otro tipo–, la distinción ha recibido mayor atención por parte de los [Principios UNIDROIT](#), que la consagran en los artículos 5.1.4 y 5.1.5 en su tercera edición de 2010⁶⁴. El primero de los preceptos mencionados se limita a diferenciar entre obligaciones de medios (cuando la obligación de una de las partes implique un deber de emplear los mejores esfuerzos en la ejecución de la prestación) y de resultado (cuando la obligación de una de las partes implique un deber de alcanzar un resultado específico) y el segundo proporciona algunos criterios (pues la enumeración no es exhaustiva) para determinar en cada caso concreto si la obligación es de medios o de resultado: los términos en los que se describe la prestación en el contrato; el precio y otros términos del contrato; el grado de riesgo que suele estar involucrado en alcanzar el resultado esperado y la capacidad de la otra parte en influir en el cumplimiento de la obligación. Como se puede observar, los Principios UNIDROIT proponen positivizar alguno de los criterios apuntados por la doctrina⁶⁵, de cuya concurrencia puede deducir el intérprete en cada caso la presencia de una obligación de medios o de resultado.

Por último, sólo resta por citar las aportaciones que realiza sobre el tema la Propuesta CESL que, aunque proviene del DCFR, ha sometido al citado texto a una revisión y, sobre todo, a una reducción⁶⁶. Como se ha dicho, la propuesta CESL no regula de manera general el contrato de servicios, sino que únicamente afecta a servicios muy concretos⁶⁷: se refiere a los casos en que se presta un servicio, en estrecha relación con un contrato de compraventa de bienes o de suministro de contenidos digitales, se haya acordado o no un precio separado para el mismo (artículo 5.c Reglamento)⁶⁸. Concretamente, el artículo 148 de la Propuesta CESL, ubicado en la parte V dedicada a las obligaciones y remedios de los prestadores de servicios, bajo el título *Obligation to achieve result and obligation of care and skill*, consagra el binomio medios/resultado de forma más clara y tajante que el artículo IV.C.-2:106 DCFR. Así, tras reconocer que el proveedor del servicio debe alcanzar el resultado específico requerido por el contrato, admite que, en ausencia de una obligación expresa o tácita de alcanzar un resultado específico, el proveedor deberá ejecutar el servicio con el cuidado y habilidad de un prestador de servicios razonable, de conformidad con las leyes y demás disposiciones jurídicas vinculantes aplicables al servicio. En otras palabras, para que el deudor deba alcanzar un resultado específico, es necesario que tal exigencia aparezca expresa o tácitamente en el contrato porque, de lo contrario, el deber de conducta del deudor consistirá en una obligación de medios. En definitiva, pues, la Propuesta CESL declara de forma expresa para los contratos de servicios que regula lo que, como se verá,

⁶⁴ El contenido de estos preceptos ha sido reproducido en términos muy similares por el artículo 56 de la [Propuesta de Anteproyecto de Ley de modificación del Código de comercio en la parte general sobre contratos mercantiles y sobre prescripción y caducidad](#). La propia exposición de motivos reconoce que esta propuesta de la Comisión General de Codificación (Sección Mercantil) está inspirada, entre otros textos, en los Principios UNIDROIT.

⁶⁵ Véase, en este estudio, el apartado 2.2. “Determinación de la prestación debida”.

⁶⁶ VAQUER (2012a, pp. 422-423).

⁶⁷ VAQUER (2012a, p. 428). Según el autor, la propuesta sólo contempla uno de los tipos de contratos de servicios regulados por el DCFR: el de *processing* (p. 436).

⁶⁸ No obstante, el artículo 6.2 Reglamento excluye la aplicación de esta normativa común en los contratos entre un comerciante y un consumidor en los que se concede cualquier facilidad en la financiación (v. gr., pago aplazado, préstamo).

parece deducirse del artículo IV.C.-2:106 DCFR para los contratos de servicios en general: que la obligación por defecto del prestador de servicios es una obligación de medios⁶⁹. Tal regla contempla como excepción el supuesto de que el servicio consista en la instalación de bienes, pues, en tal caso, como reconoce expresamente el artículo 148.4 CESL, “ésta deberá realizarse de tal modo que los bienes instalados sean conformes con el contrato”. Ello implica, pues, que, en este ámbito, la regla general de la obligación de medios en ausencia de resultado pactado es desplazada por la exigencia de un resultado, aunque no se haya pactado: la conformidad de la instalación con el contrato.

A mi juicio, la principal aportación de la Propuesta sobre el tema es que contribuye a solucionar la controversia doctrinal originada por la ambigua redacción del artículo IV.C.-2:106 DCFR. Aparte de ello, realmente añade poco sobre la materia⁷⁰. La regulación de la Propuesta es menos completa que la del DCFR pues, a diferencia de aquél, no prevé supuestos adicionales en los que el deudor deba alcanzar un resultado cuando las partes no hayan previsto este extremo expresa o implícitamente. Ni siquiera enumera los indicios apuntados tradicionalmente (precio, probabilidad del resultado, papel del acreedor) cuya concurrencia permite presumir la existencia de una obligación de resultado, aunque su obtención no haya sido prevista expresa o tácitamente por las partes⁷¹.

Dicho todo esto, a excepción del DCFR, realmente los textos citados⁷² añaden poco respecto a las aportaciones doctrinales existentes sobre la materia: se limitan a distinguir entre obligaciones de medios y de resultado y a enumerar algunos criterios que pueden servir de pauta y orientación al intérprete para determinar en cada caso concreto ante qué tipo de obligación se está. Reconocen, además, que, para que un resultado sea exigible, es preciso que así se haya previsto expresa o tácitamente en el contrato, pues de lo contrario la obligación del prestador será de medios. Como se comprobará a continuación, el DCFR va más allá, pues los términos confusos del artículo IV.C.-2:106 no sólo reconocen la presencia de obligaciones de resultado cuando las mismas hayan sido pactadas, sino que igualmente estarán presentes cuando, pese a la falta de reconocimiento contractual expreso o tácito, la

⁶⁹ En contra, VAQUER (2012a, pp. 444-445; 2012b, p. 13) según el cual, salvo que otra cosa se pacte, el prestador de servicios se obliga a obtener un resultado.

⁷⁰ El tercer apartado del precepto-copia literal del artículo IV.C. -2:105 (4), apartados (a), (b) y (e) se limita a enumerar las circunstancias que han de ser tenidas en cuenta para determinar el grado de diligencia que debe aplicar el proveedor del servicio. Todo parece indicar que la lista no es exhaustiva (el DCFR alude también a otros criterios no contemplados en la Propuesta CESL, como el precio o el carácter societario del prestador del servicio), aunque probablemente los criterios citados por el precepto sean los más importantes.

⁷¹ De acuerdo con el tenor literal del artículo 148, si las partes no prevén la obtención de un resultado expresa o implícitamente deberá entenderse que la regla aplicable, por defecto, es la exigencia de una obligación de medios. Sin embargo, la imposición automática de una obligación de medios para todos los casos en que no se prevea contractualmente el resultado podría desencadenar ciertas consecuencias indeseadas. Ello sucederá en aquellas hipótesis en las que, pese a no pactarse un resultado expresa o implícitamente, las circunstancias concurrentes impongan al acreedor la obtención del mismo. Es decir, utilizando la terminología que emplea el DCFR, cuando, de acuerdo con las circunstancias concurrentes en el caso concreto, el resultado no pactado constituya un resultado previsible para un acreedor razonable o medio.

⁷² Además de las iniciativas europeas citadas en el texto, la distinción parece deducirse también de las reglas recogidas en el artículo 75.3 del Anteproyecto de Código Europeo de los Contratos de la Academia de Pavía.

obtención del resultado fuera previsible desde el punto de vista de un cliente medio o razonable.

b. Resultado declarado y resultado previsto

La finalidad que persigue el artículo IV.C.-2:106 es facilitar la labor de los tribunales en la determinación de la naturaleza o carácter de la obligación comprometida por el deudor de servicios. Para ello, esta norma toma en cuenta una serie de criterios aplicables sucesivamente.

En primer lugar, de acuerdo con este precepto, el prestador del servicio se compromete a obtener el resultado específico *declarado* o *previsto* por el cliente en el momento de conclusión del contrato. Por tanto, para determinar el deber de conducta asumido por el prestador de servicios habrá que acudir de manera prioritaria a la voluntad de las partes manifestada al constituir la obligación. Ahora bien, concretar la voluntad de las partes reflejada en el contrato no siempre resultará una tarea fácil, porque es habitual que no conste de manera expresa, clara e inequívoca. No obstante, aunque el artículo IV.C.-2:106 no se pronuncia sobre la admisibilidad de una voluntad declarada tácitamente (a diferencia, como se ha visto, del artículo 148 de la Propuesta CESL), considero que ha de respetarse igualmente la intención tácita común de las partes, esto es, la que puede deducirse del contrato o de alguna de sus cláusulas. Por ejemplo, un indicio de la voluntad tácita de las partes puede serlo el precio, como proponen algunos de los textos citados en el apartado anterior. Así, de un precio insólitamente alto para esa clase de prestaciones puede deducirse la voluntad tácita de las partes de pactar un resultado y viceversa, es decir, un precio bajo es sintomático de una obligación de medios, pues probablemente el prestatario no habría aceptado el trabajo sin una contraprestación adicional por la asunción de un riesgo mayor. De igual forma, la ausencia de precio quizá lleve a descartar la presencia de una obligación de resultado⁷³, pues el propio DCFR reconoce que a las prestaciones de servicios gratuitas les resultan aplicables las normas generales, aunque con las adaptaciones correspondientes [IV.C.-1:101 (1, b)]⁷⁴. En cualquier caso, para dar una respuesta definitiva a esta cuestión, además del precio, habrá que tener en cuenta el resto del clausulado contractual (por ejemplo, cláusulas penales, para el caso de no obtenerse un resultado concreto, etc.), por tratarse de un problema de interpretación del mismo⁷⁵.

Pues bien, si las partes han declarado en el contrato la obtención de un determinado resultado para que haya cumplimiento, éste ha de ser conseguido por el deudor, aunque *a priori* parezca improbable o muy difícil, por haberse comprometido a ello expresamente. En definitiva, el deudor debe obtener el resultado comprometido, sin que sea suficiente con que haya hecho todo lo posible para conseguirlo. Los comentarios aportan los siguientes

⁷³ VILLANUEVA (2009, p. 383) y ARROYO I AMAYUELAS (2010, p. 7).

⁷⁴ En este punto el DCFR coincide con nuestro Código civil, en el que las prestaciones en las que el precio está ausente reciben cierto trato de favor (véase el artículo 1726 CC).

⁷⁵ VILLANUEVA (2009, p. 387) admite igualmente que el precio no es un elemento determinante por sí solo. De hecho, en sede de interpretación de los contratos, el artículo II.-8:105 DCFR exige que las cláusulas no sean descontextualizadas, al señalar que los términos del contrato deben ser interpretados teniendo en cuenta el contrato en su conjunto.

ejemplos: el médico que se compromete expresamente a curar un cáncer de gravedad o el abogado que se compromete a ganar un juicio en el que la victoria no resulta evidente. En este punto, la regulación del DCFR guarda sintonía con nuestro Derecho, en el que se puede llegar a idéntica conclusión a través del artículo 1255 CC.

No obstante, la voluntad de las partes –expresa o tácita– en un gran número de casos no resultará suficiente para determinar en qué consiste el resultado asumido por el deudor, pues es probable que nada se desprenda al respecto de las cláusulas contractuales. Como reconocen los autores del DCFR⁷⁶, ésta es, precisamente, la finalidad que pretende satisfacer el artículo IV.C.-2:106: facilitar la interpretación en los casos en los que el contrato no regule la cuestión⁷⁷.

Así, en defecto de voluntad declarada de las partes, resultará necesario acudir a algún criterio adicional que nos permita determinar el concreto resultado exigible al prestador del servicio. En tal caso, como reconoce expresamente el precepto en estudio, el deudor quedará obligado a alcanzar el resultado *previsto* por el acreedor. A mi juicio, ésta es, sin duda, una de las principales aportaciones de la propuesta armonizadora en estudio, pues la pauta del *resultado previsto* por el acreedor no coincide con los criterios tradicionales apuntados por la doctrina que ha analizado el tema (que han sido enumerados brevemente en páginas anteriores) o por otras propuestas armonizadoras.

Así las cosas, podría tacharse al precepto objeto de nuestro análisis de ser excesivamente protector de los intereses del acreedor, pues el resultado previsto –aunque no declarado– por el cliente probablemente coincidirá con aquel resultado que satisface su interés primario. Sin embargo, los autores del DCFR son conscientes de que la satisfacción subjetiva del acreedor no tiene por qué coincidir con la satisfacción jurídica, pues hay resultados de muy difícil consecución que, en principio, no pueden ser exigidos al deudor. Eso sucede –volviendo de nuevo al ejemplo de la prestación de servicios médicos–, cuando el resultado final no obtenido sea la curación del paciente; en tal caso, salvo que se hubiera previsto lo contrario, la curación del paciente no es un interés jurídicamente protegido por la relación obligatoria.

Por eso el texto académico alude a un módulo objetivo para aclarar qué ha de entenderse por resultado *previsto* pero no declarado: el resultado que puede esperarse que hubiese previsto el cliente *razonablemente* de acuerdo con las circunstancias del caso en cuestión. De los comentarios se deduce igualmente que el cliente razonable es un cliente medio u objetivo⁷⁸. Obviamente, los problemas surgirán cuando el cliente medio y objetivo mantenga un punto de vista divergente sobre el resultado que razonablemente se puede alcanzar con la prestación del servicio, respecto al prestador del servicio objetivo y competente. En tal caso, el problema que se plantea es de interpretación del contrato, pues

⁷⁶ Comentario A, artículo IV.C.-2:106.

⁷⁷ De hecho, reconoce LOOS (2011, p. 777) que esta segunda situación (es decir, cuando no se declara el resultado) es la más problemática.

⁷⁸ Comentario A, artículo IV.C.-2:106.

el criterio de la *razonabilidad*, muy utilizado en el DCFR, constituye claramente un concepto jurídico indeterminado⁷⁹.

Para solventar la cuestión, los comentarios que acompañan a este artículo atienden a la probabilidad de que se pueda alcanzar el resultado previsto por el cliente⁸⁰. De esta forma, si es probable que el servicio pueda alcanzar el resultado requerido (el que satisface el interés primario del cliente), se tratará de un resultado previsible por un cliente razonable y, por tanto, su consecución resultará exigible al deudor. Si no existe tal probabilidad, no se impondrá esta obligación por tratarse de un resultado imprevisible para un cliente objetivo o medio⁸¹. Sin embargo, en este punto los comentarios del DCFR son imprecisos, al no aclarar a quién le corresponde calcular tal probabilidad. No obstante, en este cálculo de probabilidades quizá haya de atenderse a si la consecución del resultado depende de factores ajenos al control del deudor, pues los comentarios vinculan reiteradamente la concurrencia de estos factores externos a una menor probabilidad de obtención del resultado⁸². En nuestro ordenamiento, para expresar esta idea, la doctrina y jurisprudencia tradicionales hacen referencia a la denominada *aleatoriedad* del resultado, como se ha indicado anteriormente.

Regresando de nuevo al ejemplo de la prestación de servicios médicos, en la mayoría de los casos el resultado previsto que un cliente medio y objetivo puede razonablemente esperar no será la curación (que es el resultado final que satisface su interés); por tanto, lo único que se le podrá exigir al deudor es la prestación de la asistencia sanitaria con el nivel de diligencia exigida por la *lex artis ad hoc* y las circunstancias del caso concreto⁸³. En otras palabras, cuando la satisfacción del interés del cliente exija la consecución de resultados improbables, el resultado previsto por ese acreedor en concreto puede no coincidir con el resultado previsible por un cliente razonable, objetivo y medio. En este caso, en el que, además, partimos de la base de que el resultado que satisface el interés del acreedor tampoco ha sido declarado contractualmente, el comportamiento exigible jurídicamente al deudor coincide con la obligación de diligencia consagrada en el precepto anterior (IV.C.-2:105): el proveedor del servicio deberá ejecutarlo con el cuidado y la habilidad que un prestador de servicios razonable ejercería en esas circunstancias⁸⁴.

⁷⁹ Según VAQUER ALOY (2009, p. 254), resulta criticable que el DCFR recurra demasiado a conceptos indeterminados como la *razonabilidad*.

⁸⁰ Comentario C, artículo IV.C.-2:106.

⁸¹ En tal caso, reconocen expresamente los autores del DCFR que sólo se podrá atribuir responsabilidad al prestador del servicio en virtud de la norma prevista en el artículo IV.C.-2:105 (Comentario C, artículo IV.C.-2:106).

⁸² Comentario B, artículo IV.C.-2:106. De igual forma, JIMÉNEZ HORWITZ (2012, p. 573) considera que el control de la realización del resultado constituye un indicio muy importante para distinguir la naturaleza de la obligación.

⁸³ Si tomamos como ejemplo el caso típico del médico, es evidente que los cuidados prometidos no serán los mismos si se trata de un gran especialista, de un médico hospitalario o de un médico rural. Ni tampoco lo serán los cuidados desplegados en caso de urgencia, en caso de accidente en plena carretera, etc. A esta modulación del grado de diligencia y competencia de acuerdo con las circunstancias del caso hace referencia el artículo IV.C.-2:105.

⁸⁴ Ahora bien, ello no significa que la obligación de diligencia del artículo IV.C.-2:105 pueda ser obviada cuando haya de alcanzarse un resultado declarado o previsible; como reconocen expresamente los comentarios del DCFR (Comentario C, artículo IV.C.-2:105), la regla de la diligencia es general para todos los prestadores de servicios.

Para el DCFR, la obtención del resultado declarado o, no habiéndose declarado en el contrato, el razonablemente previsto por el cliente forma parte de la prestación debida por el deudor. La clave está, pues, en el concepto de *resultado razonable* utilizado por el DCFR⁸⁵. El DCFR sitúa la diferencia en el resultado: el deudor se compromete a una obligación de hacer dirigida a la obtención del resultado declarado o, si no ha sido declarado, del resultado previsto, pero, tratándose de un resultado previsto, dependiendo de la concreta prestación de que se trate, en algunas ocasiones ese resultado esperado por el concreto cliente resultará exigible al proveedor –cuando coincida con el previsto por un cliente medio– y, en otras ocasiones, cuando no exista tal coincidencia, el proveedor se comprometerá tan sólo a la ejecución del servicio con la calidad requerida⁸⁶. Es decir, cuando no haya resultado declarado ni previsible, entra en juego, por defecto, la obligación de medios⁸⁷.

De lo expuesto, puede deducirse que el artículo IV.C.-2:106, en última instancia, proporciona criterios para determinar cuándo resulta exigible el resultado final al que aspira el cliente, esto es, cuándo la satisfacción del interés final del acreedor pertenece al ámbito de protección del contrato. Ello sucederá cuando se trate de un resultado declarado o, sin serlo, cuando fuera previsible por un cliente razonable. En los demás casos, el deudor compromete una obligación de medios que, por tanto, constituye la regla general de los contratos de servicios en defecto de pacto⁸⁸. En definitiva, pues, lo único que trata de aclarar el artículo IV.C.-2:106 es *cuándo* el deudor de servicios debe un resultado, sin que pueda desprenderse de su opaco tenor literal que *siempre* deba uno.

Tal conclusión resulta confirmada por la regulación específica de los contratos de servicios en los capítulos 3 a 8, pues, como se verá, en determinados contratos (contratos de construcción, diseño, depósito y suministro de información objetiva o fáctica⁸⁹), la regla que actúa por defecto es la contraria (la obtención del resultado); así las cosas, de acuerdo con los comentarios que complementan los preceptos del DCFR, si, de acuerdo con las

⁸⁵ BARRÓN ARNICHES (2008, p. 15).

⁸⁶ De acuerdo con MORALES MORENO (2009, p. 219), en estos casos, más que una obligación de medios, el deudor compromete igualmente un resultado: la obtención inmaterial de una prestación correcta del servicio. Por su parte, BARRÓN ARNICHES (2011b, p. 112; 2012, p. 1184) y VAQUER ALOY (2012b, p. 23) parecen identificar igualmente *resultado* con la prestación correcta o diligente del servicio.

⁸⁷ A favor, FLECHTNER (2010, pp. 155-156): “In other words, a service provider’s default obligation (...) is an obligation de moyens rather than an obligation de résultat”. Distinta parece ser la opinión de VAQUER ALOY (2011, p. 31) y BARRÓN ARNICHES (2011b, p. 111; 2012, p. 1184), según los cuales, como el DCFR presume para todo contrato de servicios la obligación de un determinado resultado, la obligación de medios ha de ser pactada expresamente por las partes. Según VAQUER ALOY (2012b, p. 10) “en caso de duda sobre cuál ha sido la obligación contraída por el prestador de servicios, se presume que ha sido la obtención de un resultado”. Ello es debido a que el supraconcepto de conformidad que ellos defienden encuentra difícil encaje en las obligaciones de medios. A mi juicio, tal conclusión—esto es, la obligación de resultado por defecto sólo puede sostenerse en relación con determinados contratos de servicios regulados en los capítulos 3 a 8 del Libro IV del DCFR.

⁸⁸ En varias ocasiones los comentarios al DCFR reconocen que la obligación de obtener un resultado no se le puede imponer al proveedor en todas las situaciones (en este sentido, véase Comentarios C y D del artículo IV.C.-2:104 y Comentario D del artículo IV.C.-2:105).

⁸⁹ Pese a que VAQUER ALOY (2011, p. 29) parece extender la referencia a la conformidad a los contratos de asesoramiento en general, la conformidad sólo es aplicable al suministro de información objetiva o fáctica *ex* artículo IV.C.-7:105.

exigencias del caso, las partes quisieran apartarse de esa regla –la obtención del resultado– en estos servicios concretos, deberán pactar expresamente una obligación de medios. Tal exigencia, por el contrario, no es prevista en ninguno de los comentarios que acompañan al artículo IV.C.-2:106, donde lo que se exige que se pacte es precisamente lo contrario: el resultado. No hemos de olvidar, además, que, de acuerdo con el artículo IV.C.-1:101 (1, a), la regla del artículo IV.C.-2:106 es aplicable a todos los contratos de servicios, salvo, en caso de conflicto, a los contratos regulados en los capítulos 3 a 8 [artículo IV.C.-1:103 (b)].

c. Los deberes de información del prestador de servicios

Como se ha dicho, tratándose de un resultado no declarado, el acreedor sólo puede pretender obtener el resultado que razonablemente podría esperarse que previera un cliente medio u objetivo. Ahora bien, el resultado que el cliente razonablemente puede esperar dependerá en gran medida de las informaciones y advertencias emitidas al respecto por el proveedor, pues una incorrecta información contractual y, sobre todo, precontractual puede conducir al cliente a equívocos. Por eso, además de la razonabilidad, la definitiva determinación de cuál sea el resultado previsto por el cliente exige tener en cuenta otra pauta que apunta igualmente el artículo IV.C.-2:106 (1, b): que aquél no tenga ninguna razón para creer que existía un riesgo considerable de que la prestación del servicio no conduciría a la obtención del resultado. De ahí la importancia de una correcta información que permita al cliente saber exactamente qué resultado puede esperar del servicio que contrata⁹⁰. Este apartado 1.b del artículo IV.C.-2:106, pues, se ha de poner en relación con los deberes de información que, de forma general, se encuentran desarrollados en el DCFR y cuya aplicación concreta al contrato de servicios aparece en los artículos IV.C.-2:102 (deberes precontractuales de advertencia) y IV.C.-2:108 (obligación contractual de advertencia del prestador de servicios).

Ello significa que la no obtención del resultado improbable no declarado que satisface el interés del cliente desencadenará igualmente el incumplimiento del deudor, cuando éste no haya observado el deber precontractual de advertencia regulado por el DCFR. Concretamente, en la fase precontractual, al proveedor del servicio se le exige que, entre otros extremos, advierta al cliente del riesgo existente de que no se alcance con el servicio el resultado declarado o previsto [IV.C.-2:102 (1, a)]⁹¹. La advertencia implica una alerta sobre los peligros o riesgos que no tiene por qué estar presente en la información en sentido estricto⁹². Así, el arquitecto debe advertir a su cliente de los incidentes y de los problemas que pueden surgir en una determinada construcción; el médico tiene el deber de informar al paciente sobre el tipo de intervención o tratamiento, y advertir de sus efectos y las posibilidades o probabilidades de los resultados; sobre el abogado recae la obligación de informar al cliente sobre los pros y los contras del proceso judicial, los costes económicos

⁹⁰ BARRÓN ARNICHES (2008, p. 16).

⁹¹ Reconoce ALONSO PÉREZ (2012, p. 6) que el DCFR sólo prevé la obligación de advertencia precontractual para los contratos de servicios.

⁹² De hecho, ALONSO PÉREZ (2012, p. 10) afirma que las obligaciones de advertencia pueden considerarse una especie de la obligación de información.

del proceso y las probabilidades reales de éxito de la reclamación judicial, y así sucesivamente.

Una vez advertido de estos riesgos, el cliente podrá tomar una decisión informada sobre la celebración o no del contrato de servicios. En consecuencia, cuando se trate de un resultado difícil de alcanzar, una vez cumplidos los deberes de advertencia, el cliente razonable ya no podrá tener la convicción de que no existe ningún riesgo considerable de que el resultado pretendido por él pueda ser alcanzado mediante la prestación del servicio, sino que será consciente de ello y, por tanto, no podrá prever *razonablemente* su cumplimiento.

Así las cosas, podría sostenerse que, en cierta forma, las advertencias e informaciones precontractuales y contractuales emitidas por el prestador del servicio son utilizadas por el DCFR para integrar el contenido del contrato de servicios. Por ejemplo, si un cliente acude a un centro estético a realizarse un implante capilar y el proveedor le asegura en la fase precontractual que ese tratamiento es plenamente efectivo en todos los casos (o no se lo asegura, pero, ante el entusiasmo del cliente, no le advierte de que existen posibilidades de fracaso; o le entrega un folleto publicitario en el que se asegura el resultado), aunque no se declare el resultado en el contrato, éste pertenecerá igualmente al ámbito de protección del mismo. Y ello aunque se concluya que el resultado que satisface el interés del cliente no coincide con el de un cliente medio, pues, de acuerdo con las circunstancias, el acreedor no tenía ninguna razón para considerar que existía un riesgo considerable de que no se alcanzara el resultado.

El proveedor del servicio sólo quedará eximido de esta obligación precontractual en el caso de que el riesgo sea conocido por el cliente o resulte razonable que lo conozca [IV.C.-2:102 (2) y (6)] o cuando éste haya contratado el asesoramiento específico de profesionales que le representen durante la fase precontractual [IV.C.-2:102 (7)]. Por el contrario, el precepto advierte que no se debe presumir que el cliente conozca el riesgo por el hecho de tratarse de un profesional del ramo del servicio contratado [IV.C.-2:102 (7)].

Según los comentarios que acompañan al artículo IV.C.-2:102, el prestador debe advertir de los riesgos típicos y evidentes ligados al contrato que pueden llegar a materializarse en su ejecución. De nuevo, los autores del DCFR recurren al ejemplo de la prestación de servicios médicos: el médico que vaya a practicar una vasectomía, debe advertir al cliente de que no quedará estéril de manera inmediata tras la operación. Pero, además, el prestador deberá advertir de los riesgos que haya descubierto a partir de la información recopilada para la prestación del servicio⁹³, sin que ello implique que deba llevar a cabo una investigación mayor a la efectuada para preparar su oferta⁹⁴. Por consiguiente, la propuesta armonizadora parte de que, en las informaciones que intercambian las partes durante los tratos preliminares [pues, según el artículo 2:102 (4), el deber precontractual de advertencia recae igualmente sobre el cliente], el prestador del servicio puede descubrir que el cliente se

⁹³ Comentario A, artículo IV.C.-2:102.

⁹⁴ Comentario C, artículo IV.C.-2:102.

está creando expectativas erróneas sobre los beneficios que puede obtener con el futuro contrato de servicios. De ser así, deberá advertirle de ello y sacarle de su error.

De acuerdo con los comentarios al artículo IV.C.-2:102⁹⁵, si el prestador del servicio incumple el deber precontractual de advertencia que le corresponde, el cliente puede acudir a los remedios previstos en el Libro III, pudiendo reclamar, en todo caso, la indemnización por los daños y perjuicios derivados del incumplimiento de esta obligación. Pero, además, podrá instar la anulación del contrato alegando error⁹⁶, aunque esta última solución resulte poco práctica o rentable, como reconocen los comentarios que complementan el precepto citado.

Junto al deber precontractual de advertir previsto en el artículo IV.C.-2:102, el artículo IV.C.-2:108 regula la obligación del prestador del servicio de advertir al cliente durante el desarrollo del contrato en términos muy parecidos al precepto mencionado, pues dicha advertencia ha de tener el mismo objeto que la información precontractual. Además, el precepto exige al proveedor de servicios que tome las medidas razonables para garantizar que el cliente comprende el contenido de la advertencia [IV.C.-2:108 (2)]. Los únicos casos en los que no surge tal obligación de informar, al igual que sucede en el plano precontractual, es cuando el riesgo sea conocido por el cliente o resulte razonable que lo conozca [IV.C.-2:108 (3)] o cuando éste haya contratado el asesoramiento específico de profesionales [IV.C.-2:108 (6)].

Pese a las coincidencias entre ambos preceptos (IV.C.-2:102 y IV.C.-2:108⁹⁷), este último no resulta superfluo, pues entra en juego en un momento posterior de la relación contractual. Como admiten los comentarios⁹⁸, puede que el riesgo de no consecución del resultado no se perciba en la fase precontractual, por no resultar obvio con la información recopilada en el momento de preparación de la oferta del servicio, y que se descubra con posterioridad, cuando el proveedor analice con más detenimiento la información recabada para la prestación adecuada del servicio. Pero puede igualmente que ese riesgo surja con posterioridad a la celebración del contrato, como consecuencia de la falta de información del cliente durante su ejecución, o de la ausencia de indicaciones o instrucciones necesarias para prestar el servicio. De hecho, aunque en principio el proveedor del servicio ha de seguir las instrucciones del cliente, tiene el deber de advertirle, si el seguimiento de las mismas puede materializarse en un riesgo que afecte al contrato.

Por otro lado, se ha señalado que el deber de información contractual desempeña una función diferente a la advertencia precontractual, pues provoca la transferencia de los riesgos contractuales a la otra parte: se traslada al cliente el riesgo de no obtener el resultado pretendido. Por eso, precisamente, a diferencia de lo que sucede con la

⁹⁵ Comentario E, artículo IV.C.-2:102.

⁹⁶ BARRÓN ARNICHES (2011b, p. 9) defiende la misma solución para nuestro Derecho.

⁹⁷ A diferencia del IV.C.-2:102, en caso de que el prestador del servicio incumpla su obligación contractual de información, concurrirá un doble incumplimiento: de su obligación principal de hacer y de la obligación de advertir. En este sentido, BARRÓN ARNICHES (2012, p. 1191).

⁹⁸ Comentario A, artículo IV.C.-2:108.

advertencia precontractual, la obligación de información contractual recae sólo sobre el prestador del servicio, que es quien se ha comprometido a ejecutar la prestación⁹⁹. Por el contrario, la obligación de advertencia precontractual contribuye a delimitar el objeto del contrato (es decir, a concretar si se pactó una obligación de medios o de resultado) en el momento previo a su perfección. De ahí que la obligación se imponga a ambas partes, para que deudor y acreedor favorezcan con sus respectivas advertencias la delimitación del objeto del contrato¹⁰⁰.

d. La cooperación del cliente

De acuerdo con el DCFR, el prestador del servicio debe conseguir el resultado declarado en el contrato. En el caso de que en el contrato no exista una declaración expresa o tácita al respecto, el proveedor deberá alcanzar el resultado previsto por el cliente. Ello no implica que deba satisfacer el interés del cliente en cuestión, sino que deberá conseguir el resultado que hubiera previsto un cliente medio y razonable, de acuerdo con las informaciones y advertencias realizadas por el prestador del servicio antes y durante la ejecución del contrato. Si, en tales circunstancias, el prestador no consigue ese resultado declarado o previsto, el cliente podrá recurrir a los remedios ante el incumplimiento contemplados en el Capítulo 3 del Libro III DCFR.

Ahora bien, ante la reclamación del cliente, el proveedor podrá invocar una excepción procesal, si el incumplimiento ha venido provocado únicamente por el comportamiento del acreedor, lo que sucederá cuando el resultado no se haya logrado como consecuencia del incumplimiento de su deber de colaboración.

La cooperación del cliente con el prestador del servicio constituye una manifestación concreta de la obligación general de colaboración que consagra el artículo III.-1:104. En el contrato de servicios, la obligación de colaborar del cliente se manifiesta desde la fase precontractual, en la que debe advertir al deudor de aquellos hechos que conozca que pueden encarecer el servicio o hacer que su realización requiera más tiempo del previsto, o que le puedan ocasionar daños a él o a terceros [IV.C.-2:108 (4)].

Posteriormente, durante la ejecución del contrato, el artículo IV.C.-2:103 impone al cliente la carga de responder a las solicitudes razonables de información del proveedor de servicios (1, a), la de dar las indicaciones necesarias con respecto al desempeño del servicio (1, b) y la de obtener los permisos y licencias que resulten necesarios para su ejecución (1, c). Asimismo, de acuerdo con el artículo IV.C.-2:104, el cliente ha de aportar los medios materiales y herramientas que requiera la prestación del servicio, cuando así se haya pactado en el contrato. Las previsiones anteriores se completan con la regulación del deber del proveedor de seguir las instrucciones del cliente respecto al desempeño del servicio

⁹⁹ ALONSO PÉREZ (2012, pp. 12-13).

¹⁰⁰ ALONSO PÉREZ (2012, pp. 22, 23, 24 y 30). Según esta autora, la obligación de advertencia precontractual no cubre las mismas necesidades que el prototipo de obligación de información precontractual, que tiende a equiparar la posición de las partes que se encuentren en una situación de desigualdad manifiesta.

(IV.C.-2:107)¹⁰¹ y la obligación del cliente de notificarle al proveedor anticipadamente, durante la prestación del servicio, que no va a lograr el resultado requerido (IV.C.-2:110)¹⁰².

Pues bien, si, como se ha dicho, la falta de consecución del resultado deriva de un cumplimiento defectuoso o insuficiente de cualquiera de las obligaciones de colaboración que le incumben al cliente, éste no podrá recurrir a ninguna de las soluciones jurídicas previstas en el Capítulo 3 del libro III (Remedios por incumplimiento), ya que el incumplimiento le resulta subjetivamente imputable; en tales circunstancias, el suceso que ha impedido la obtención del resultado ha de ser puesto a cargo del acreedor. En efecto, la imputación al acreedor de su propia insatisfacción es consecuencia de la falta de observancia por él de su carga de cooperar o colaborar con el deudor, a fin de que éste se encuentre en las condiciones necesarias para llevar a cabo la prestación prometida.

Ahora bien, si en la no consecución del resultado declarado o previsto ha contribuido tanto la colaboración defectuosa del cliente (o el hecho de haber seguido sus indicaciones) como la falta de advertencia o información del proveedor (que no informó al cliente del peligro de que no se alcanzara el resultado, porque la información o las indicaciones proporcionadas eran incorrectas o incoherentes), el proveedor no podrá invocar la excepción del artículo III.-3:104, pues el incumplimiento no ha sido provocado únicamente por el cliente. En tales circunstancias, el incumplimiento derivado de la no obtención del resultado le resulta igualmente imputable al proveedor del servicio, pues no ha hecho cuanto diligentemente le era exigible para preservar la posibilidad de cumplimiento. Así las cosas, el cliente podrá recurrir a cualquiera de los remedios jurídicos habituales, aunque probablemente la indemnización de daños y perjuicios haya de moderarse, en la medida en que el acreedor haya contribuido al incumplimiento *ex* artículo III-3:704 DCFR.

De lo anterior puede deducirse que la colaboración del cliente, aunque conceptuada por el DCFR como una auténtica obligación, constituye, más bien, una carga, pues de su inobservancia no se derivan las consecuencias propias del incumplimiento¹⁰³. En efecto, la única consecuencia que desencadenará la inobservancia de cualquiera de las concretas "obligaciones" de colaboración, es la imposibilidad de que el cliente pueda imputar el incumplimiento al prestador del servicio, en caso de que éste no alcance el resultado declarado o previsto. En este punto, el DCFR se aleja de la regulación del precepto que lo antecede (1:104 PELSC), donde la colaboración del cliente constituye para éste una auténtica obligación de hacer¹⁰⁴. Como reconoce BARRÓN ARNICHES, tan sólo el deber de colaboración previsto en el artículo IV.C.-2:103 parece algo más que una carga, pues su incumplimiento legitima al deudor a reclamar la correspondiente indemnización por los daños y perjuicios sufridos¹⁰⁵.

¹⁰¹ Coincidimos con BARRÓN ARNICHES (2008, p. 21) en que el contenido de esta obligación de dirigir al proveedor dependerá del servicio de que se trate: como reconoce la autora, será intrascendente en el caso del tratamiento médico, pero tendrá una importancia radical, por ejemplo, en el encargo de intermediación para la venta de un inmueble.

¹⁰² BARRÓN ARNICHES (2012, pp. 1198-1199) critica esta carga por considerarla excesiva para el cliente.

¹⁰³ Así lo reconoce BARRÓN ARNICHES (2008, pp. 19-20).

¹⁰⁴ BARRÓN ARNICHES (2008, pp. 21-22).

¹⁰⁵ BARRÓN ARNICHES (2012, p. 1168).

3.3. Las obligaciones de medios y resultado en los contratos de servicios regulados en el DCFR

Tras afirmar la obligación de obtener el resultado en la parte general (que, a mi juicio, ha de ser interpretada en los términos expuestos), el DCFR especifica el contenido de la relación obligatoria (medios/resultado) en cada una de las seis modalidades de contratos de servicios a las que dedica una regulación *ad hoc* por su especial relevancia en la práctica. Como comprobaremos a continuación, la atribución prioritaria del carácter de medios o de resultado a la obligación asumida por el prestador de servicios llevada a cabo por el DCFR en cada uno de estos contratos coincide, por regla general, con la respuesta ofrecida por nuestra doctrina cuando ha analizado cada uno de estos tipos contractuales. En cualquier caso, hay que admitir la audacia de los autores del DCFR al acometer esta tarea, por tratarse de una labor claramente compleja, como lo demuestra la existencia de una jurisprudencia fluctuante sobre la materia en los diferentes Derechos nacionales. A continuación, pues, realizaré un recorrido breve y sumario por cada uno de estos contratos, para tratar de determinar en cada uno de ellos cuál es la regla aplicable por defecto: la obligación de medios o la obligación de resultado.

a. Contrato de construcción

En primer lugar, por lo que respecta al contrato de construcción¹⁰⁶, el artículo IV.C.-3:104 constituye una aplicación concreta, para este ámbito, del artículo IV.C.-2:106. Ello implica que, en el presente tipo contractual, el prestador se encuentra sujeto, en principio, a la obtención de un resultado: garantizar la adecuación de la estructura al resultado final del proceso de construcción— al objeto previsto. El deudor no sólo ha de alcanzar un resultado (la construcción) sino que, además, éste ha de reunir la calidad prevista en el artículo IV.C.-3:104. La carga de la prueba de que la estructura no es adecuada a su objeto recae sobre el cliente. Si el cliente demuestra que el constructor no ha conseguido el resultado estipulado, la única vía que le quedará al deudor para exonerarse será la prueba de la concurrencia de un impedimento imprevisible o inevitable que escapa a su control o de que el incumplimiento resulta imputable exclusivamente al cliente (el defecto ha sido provocado por las decisiones e instrucciones del cliente) [IV.C.-3:104 (3)]. En este punto, el DCFR se limita a reproducir las previsiones de las legislaciones nacionales al respecto, que suelen atribuir a estos prestadores de servicios una obligación de resultado, lo que ha obligado a los constructores a contratar seguros que traten de mitigar los riesgos derivados de la construcción de edificios. Como reconocen los comentarios¹⁰⁷, la aceptación generalizada de este sistema se refleja en la elevación del precio de la construcción.

Ahora bien, la atribución prioritaria de una obligación de resultado en estos casos que entra en juego en ausencia de voluntad expresa de las partes en otro sentido

¹⁰⁶ De acuerdo con el artículo IV.C.-3:101, el contrato de construcción, aunque pensado principalmente para la construcción de bienes inmuebles, resulta aplicable a los bienes muebles e intangibles, como sucede con la construcción de una máquina o de un software.

¹⁰⁷ Comentario B, artículo IV.C.-3:104.

cuenta los criterios de los que, como se ha dicho anteriormente, la jurisprudencia deriva la existencia de una obligación de resultado; en concreto, los autores del texto privado europeo basan su elección en la constatación de la frecuencia con la que los constructores consiguen el resultado estipulado¹⁰⁸. Sin embargo, la exigencia de un resultado por defecto puede resultar menos justificada en el caso de estructuras innovadoras, como maquinaria o software personalizados; no obstante, al constituir la regla general, para este tipo contractual, la obligación de alcanzar un resultado, si las partes se quieren apartar de este régimen deberán pactar estipulaciones contractuales especiales¹⁰⁹. En este contrato de servicios, pues, la regla general de la obligación de medios en ausencia de pacto es desplazada por la del artículo IV.C.-3:104, que resulta de preferente aplicación en caso de conflicto [*ex* artículo IV.C.-1:103 (b)].

b. Contrato de processing

El segundo contrato de servicios que el DCFR regula de manera detallada es el contrato de mantenimiento y reparación de bienes (*processing*). En este caso no se impone expresamente al prestador la obtención de un resultado concreto, pues el artículo IV.C.-4:101 (1) atribuye al deudor de manera genérica la obligación de *prestar un servicio* en un bien mueble existente, una cosa incorporal o en una estructura inmueble. De hecho, la obligación que recae sobre el deudor de evitar daños en el bien objeto del contrato (IV.C.-4:103) aparece configurada como una concreción de la obligación general de competencia y diligencia a la que está sujeto todo prestador de servicios (IV.C.-2:105). En concreto, al prestador sólo se le exige que adopte las precauciones razonables para evitar daños. Ello no impide localizar ciertas obligaciones de resultado derivadas de la ejecución del servicio, como sucede con la obligación de devolver el bien, o el control sobre el mismo, en un plazo razonable desde que el cliente lo solicite (IV.C.-4:105). Por tanto, en ausencia de reglas específicas al respecto, considero que ha de aplicarse la regla general para todos los contratos de servicios: el artículo IV.C.-2:106. En conclusión, la obtención del resultado sólo será exigible al deudor si aquél se ha declarado o previsto en el contrato¹¹⁰.

c. Contrato de almacenamiento y depósito

En el presente contrato, el DCFR prevé expresamente, de nuevo, la obligación de obtener un resultado. En efecto, el artículo IV.C.-5:105 exige, para que haya conformidad, que el bien se devuelva en el mismo estado en que se entregó al deudor o en el estado que el cliente puede esperar razonablemente, si, de acuerdo con la naturaleza del bien o del contrato, no puede exigir que el bien sea devuelto en el mismo estado. En consecuencia, si el bien no se devuelve en el estado pactado, se considerará que el contrato no se ha ejecutado correctamente. En tal caso, para exonerarse, al deudor sólo le quedará la prueba de la fuerza mayor, es decir, que ese daño fue provocado por un impedimento que estaba

¹⁰⁸ Comentario B, artículo IV.C.-3:104.

¹⁰⁹ Véase Comentario B, artículo IV.C.-3:104.

¹¹⁰ Por el contrario, VAQUER ALOY (2011, p. 30) y P. BARRÓN ARNICHES (2011, pp. 110-111) admiten que, aunque en la regulación de este contrato no se encuentra referencia alguna a la conformidad, este concepto subyace en el texto legal.

fuera de su control. Evidentemente, este régimen favorece al cliente que, para probar el incumplimiento, sólo deberá demostrar que el bien no le fue devuelto en su estado original. Ahora bien, el juego de la autonomía privada permitirá convertir esta prestación originaria de resultado en una de medios; no obstante, para ello será necesario un pacto expreso al respecto, pues parece que, en el contrato de depósito, la regla aplicable por defecto es la de que el prestador ha de alcanzar el resultado del artículo IV.C.-5:105.

d. Contrato de diseño y de elaboración de proyectos

En cuarto lugar, el DCFR ofrece una regulación pormenorizada del contrato de diseño y de elaboración de proyectos. Al igual que en nuestro Derecho, el artículo IV.C.-6:104 atribuye preferentemente al deudor la obligación de obtener el resultado esperado por el cliente: realizar un diseño conforme al contrato, lo que sucederá si la ejecución de dicho diseño permite al cliente alcanzar un resultado específico. Ahora bien, un sistema de responsabilidad tan estricto para el deudor probablemente resulte cuestionable cuando, como admiten los comentarios¹¹¹, el cliente solicite proyectos innovadores que, en la práctica, sean difíciles de ejecutar. En tal caso, el deudor sólo contará con dos opciones: contratar un seguro que cubra los riesgos del proceso de diseño o pactar expresamente con el cliente la asunción de una obligación de medios en estas circunstancias, pues la regla general en estos casos, en defecto de pacto, es la de alcanzar un resultado. Por último, la consecución del resultado que asume el deudor no le exime de respetar la obligación general de competencia y diligencia impuesta sobre cualquier proveedor de servicios, que aparece especificada para este contrato en el artículo IV.C.-6:103¹¹².

e. Contrato de información y asesoramiento

En el denominado contrato de información y asesoramiento, el deudor se compromete a proporcionar información o asesoramiento (o ambas) al cliente (IV.C.-7:101). Sin lugar a dudas, la regulación detallada de este contrato es una de las principales novedades del DCFR en sede de contratos de servicios, pues en la generalidad de los ordenamientos nacionales no hay disposiciones jurídicas específicas al respecto. De hecho, en nuestro caso, el desarrollo de los deberes contractuales de información ha venido de mano de la jurisprudencia, sobre todo en el ámbito de las profesiones liberales.

Reconocen los comentarios¹¹³ que el principal criterio que permite distinguir la información del asesoramiento es la recomendación o sugerencia de una determinada línea de acción que acompaña a este último. Sin embargo, habrá numerosos supuestos en los que resulte difícil dibujar los contornos de cada una de estas figuras. Ello sucederá, por ejemplo, cuando la información suministrada sea muy detallada y mencione las consecuencias que pueden derivarse de cada línea de acción. En tal caso, los autores del texto privado

¹¹¹ Comentario D, artículo IV.C.-6:104.

¹¹² Tal vez ello sea debido, como admite VAQUER ALOY (2012a, p. 440; 2012b, p. 10), a que las obligaciones de medios y de resultado no son categorías contrapuestas sino complementarias.

¹¹³ Comentario D, artículo IV.C.-7:101.

consideran que nos encontraremos ante un asesoramiento¹¹⁴. Sin embargo, probablemente en numerosas ocasiones resulte difícil reconducir el supuesto en cuestión a un tipo u otro de información.

La determinación de la naturaleza jurídica de la obligación de información dependerá, como se verá, de la concreta información que el prestador de servicios se haya comprometido a suministrar. En este punto, de nuevo, resulta indispensable la lectura de los comentarios, para poder determinar el verdadero alcance de la regulación al respecto del DCFR. Según los mismos¹¹⁵, no ha de ser identificada la información *objetiva* con la *evaluativa*. Así, la información objetiva es meramente descriptiva, pues se limita a describir una situación fáctica. Por el contrario, en la información evaluativa el proveedor da un paso más, pues implica un juicio subjetivo y la evaluación de los hechos materiales.

Pues bien, cuando el deber del deudor se limite a suministrar información objetiva, en principio la obligación que asume el prestador es de resultado, por comprometerse al suministro de información correcta y completa: concretamente, ha de proporcionar información que sea de la cantidad, calidad y tipo requeridos por el contrato (IV.C.-7:105). En consecuencia, si el conocimiento transmitido al cliente es incompleto o incorrecto, el proveedor de información habrá incumplido su obligación contractual. Según los comentarios¹¹⁶, el mayor rigor que recibe la información objetiva se justifica porque constituye un tipo de información fácil de recopilar y verificar.

Ahora bien, si el prestador de servicios se compromete a suministrar información evaluativa, su obligación es de diligencia o competencia *ex* artículo IV.C.-7:104, pues se considera excesivo, en defecto de pacto, obligar al proveedor a garantizar la exactitud de la información en estos casos. Por tanto, el suministro de información evaluativa que se revele incorrecta, no provocará, *per se*, el incumplimiento del deudor. Lo mismo puede predicarse del suministro de una recomendación o asesoramiento, que ha de ir acompañada de la información de los riesgos ligados a las distintas líneas de acción posibles [IV.C.-7:104 (1, c)]¹¹⁷. Ello deriva de la dificultad que implica garantizar la exactitud de cualquier previsión o predicción.

Los problemas surgirán en los casos en los que al intérprete no le resulte sencillo determinar ante qué tipo de información se encuentra. Por otra parte, como reconocen los propios comentarios¹¹⁸, en ocasiones será imposible garantizar la exactitud de la información objetiva suministrada, por no poder verificarse o recopilarse en su totalidad. En tal caso, el deudor deberá cumplir las obligaciones de advertencia precontractual y

¹¹⁴ Comentario D, artículo IV.C.-7:101.

¹¹⁵ Comentario A, artículo IV.C.-7:101.

¹¹⁶ Comentario B, artículo IV.C.-7:105.

¹¹⁷ Esta distinción se recoge en la doctrina francesa que defiende, desde hace tiempo, que la obligación de consejo constituye una obligación de medios: véanse, entre otros, SAVATIER (1972, Chron. 137) y VINEY (1975, p. 2750). Por el contrario, VINEY/JOURDAIN (2006, p. 541) señalan que “l’exactitude des informations fournies, lorsque celles-ci sont facilement accessibles et vérifiables, sans véritable aléa, semble également relever de l’obligation de résultat”.

¹¹⁸ Comentario D, artículo IV.C.-7:105.

contractual consagradas en los artículos IV.C.-2:102 y IV.C.-2:108, respectivamente. En otras palabras, deberá avisar al cliente de que no puede garantizarle la exactitud de la información o pactar expresamente con él una obligación de medios pues, si no advierte y la información que suministra finalmente es incorrecta, habrá incumplido la obligación de resultado que le corresponde.

Ahora bien, en ningún caso se le puede exigir al proveedor del servicio que consiga que el cliente comprenda el contenido de la información [IV.C.-7:104 (1, a)], ni siquiera cuando la información sea objetiva. Por consiguiente, para decidir si, respecto a la información objetiva, el deber de conducta del deudor, en ausencia de pacto, es de medios o de resultado, tendrá que averiguarse previamente cuál es el resultado que se pretende conseguir con la misma: que el cliente reciba una información de la calidad, cantidad y tipo estipulados o, algo más, que el cliente resulte efectivamente informado (es decir, que el cliente comprenda la información). En el primer caso, el prestador de información estará sometido *a priori* a una obligación de resultado (*ex* artículo IV.C.-7:105), pero, en el segundo, su obligación será indubitadamente de medios [*ex* artículo IV.C.-7:104 (1, a)], salvo que se haya comprometido expresamente a que el cliente comprenda el contenido de la información. Aunque es cierto que una información que no alcanza el resultado que persigue (que el cliente comprenda la información o, en otras palabras, que el cliente termine informado) no es información, al proveedor no se le puede exigir, como regla general, que consiga que el cliente resulte efectivamente informado, porque éste es un resultado que, junto a su actuación, depende de las características subjetivas del propio cliente (esto es, de factores que escapan al control del deudor)¹¹⁹. En definitiva, la anterior distinción pone en evidencia uno de los principales problemas, señalado en páginas precedentes, que suscita el binomio en estudio: la relatividad e indeterminación del concepto *resultado*.

f. Contrato de tratamiento médico

El último contrato de servicios al que el DCFR dedica una atención pormenorizada es el denominado contrato de tratamiento médico. Como su nombre indica, a través de este contrato, el profesional sanitario se compromete a proporcionar un tratamiento médico al cliente [IV.C.-8:101 (1)]. Posteriormente, los comentarios amplían el ámbito de aplicación de este contrato a la medicina preventiva y al tratamiento paliativo en caso de enfermedades crónicas o incurables¹²⁰.

Así mismo, sus disposiciones resultan aplicables, con las adaptaciones necesarias, a los contratos por los que el profesional se compromete a proporcionar un servicio dirigido a mejorar el estado físico o mental de una persona [IV.C.-8:101 (2)]. Los comentarios que acompañan al artículo IV.C.-8:101 (2) amplían su ámbito de aplicación, además de a la denominada medicina satisfactiva o voluntaria, a los tratamientos de belleza o peluquería¹²¹.

¹¹⁹ Sobre el particular, reconoce GÓMEZ CALLE (1994, p. 124) que “hay personas que nunca podrán comprender el mecanismo de una cláusula o de un contrato, por mucho que se les trate de explicar”.

¹²⁰ Comentario A, artículo IV.C.-8:101.

¹²¹ Comentario B, artículo IV.C.-8:101.

De todos los contratos de servicios regulados por el texto académico en estudio, éste es el único en el que, de forma general y expresa, se le impone al deudor una obligación de medios (IV.C.-8:104). Tal obligación de medios resulta exigible en la medicina curativa, pero también en la voluntaria o satisfactiva¹²², si bien en este último caso el artículo IV.C.-8:106 amplía el contenido de la información que el proveedor del servicio ha de proporcionar al cliente. De esta forma, tratándose de un tratamiento no necesario para el mantenimiento o la mejora de la salud del cliente, el prestador del servicio deberá revelar todos los riesgos conocidos y no sólo lo que el paciente razonablemente necesite saber para poder tomar una decisión con conocimiento de causa, como sucede en la medicina necesaria (artículo IV.C.-8:105)¹²³.

No obstante, nada impide que las partes, en uso de la autonomía de la voluntad que les reconoce el artículo II.-1:102 DCFR—que, eso sí, en este contrato se encuentra más limitada¹²⁴—, decidan transformar esta obligación de medios en una de resultado, pues el artículo IV.C.-8:104 (3) prohíbe a las partes excluir la aplicación del precepto en perjuicio del paciente, pero no si le beneficia, como sucede claramente cuando se transforma una originaria prestación de medios en una de resultado¹²⁵.

Ahora bien, la genérica obligación de medios que recae sobre el prestador del tratamiento médico en estos casos no impide la asunción de concretos deberes de resultado¹²⁶. De hecho, el artículo IV.C.-8:103 atribuye al proveedor del servicio una obligación de resultado respecto a la seguridad del paciente, lo que significa que debe protegerlo de cualquier daño ocasionado por el inadecuado mantenimiento o el mal funcionamiento o diseño del equipamiento médico, de los aparatos y de las instalaciones. Por tanto, el mal funcionamiento del equipo, instrumentos o aparatos utilizados se considera algo controlable y evitable y, en consecuencia, no constitutivo de fuerza mayor. Además, las partes no pueden transformar esta concreta obligación de resultado en una de medios, pues ello sería perjudicial para el cliente *ex* artículo IV.C.-8:103 (2).

¹²² Aunque, en un principio, la doctrina española discutió el carácter de medios/resultado de la obligación a cargo de los profesionales sanitarios en el ámbito de la medicina satisfactiva, desde hace un tiempo se reconoce de forma generalizada su carácter de obligación de medios. Afirman este carácter, entre otros muchos, CABANILLAS SÁNCHEZ (2003, pp. 73-74), DE ÁNGEL YAGÜEZ (2006, p. 447) y SEIJAS QUINTANA (2011, p. 310).

¹²³ Como admite la STS, 1^a, 21.10.2005 (RJ 2010\8547), en la medicina satisfactiva “la relatividad de la necesidad podría dar lugar en algunos casos a un silenciamiento de los riesgos excepcionales a fin de evitar una retracción de los clientes a someterse a la intervención”. Se pronuncian en idéntico sentido, entre otros muchos, BLANCO PÉREZ-RUBIO (2006, p. 192) y SEIJAS QUINTANA (2011, p. 299).

¹²⁴ La autonomía privada de las partes queda más limitada que en otros contratos, pues no se permite la modificación de las reglas contenidas en este capítulo en perjuicio del paciente.

¹²⁵ En nuestro Derecho se ha admitido igualmente *ex* artículo 1255 CC, la transformación de una originaria obligación de medios en una de resultado en el ámbito médico-sanitario. Sobre casos en los que el médico compromete contractualmente frente al paciente/cliente una obligación de resultado véanse, entre otras, las SSTS, 1^a, 4.10.2006 (RJ 2006\6428; tratamiento capilar), 12.3.2008 (RJ 2008\4045; implantología oral) y 20.11.2009 (RJ 2010\138; tratamiento de fertilidad).

¹²⁶ Como reconoce LOOS (2011, p. 777), esto ocurre también en otros casos. Ejemplifica el autor que un abogado, en principio, tiene un deber de medios. Pero si se le pregunta sobre el último caso de la Corte de Justicia, debe dar una información correcta y ésta es una obligación de resultado.

g. Contrato de mandato

Para terminar, sólo queda hacer una referencia a la regulación de la cuestión en el contrato de mandato, que, como se ha dicho, pese a ser considerado como contrato para la prestación de un tipo particular de servicio, no se encuentra regulado junto al resto de contratos de este tipo. Pues bien, de acuerdo con el artículo IV.D.-3:103, por regla general, el agente representante no se compromete a garantizar la obtención de un resultado (por ejemplo, que se va a celebrar el contrato futuro), sino que, salvo disposición en contrario, el agente sólo está obligado a actuar de acuerdo con el nivel de diligencia y competencia que el representado tenga derecho a esperar. Por tanto, en defecto de pacto expreso, la regla general para el contrato de mandato sigue siendo la prevalencia de una obligación de medios.

4. Conclusiones

Tras décadas de discusiones doctrinales en torno a las obligaciones de medios y de resultado, el Derecho privado europeo, en las diferentes propuestas armonizadoras, ha tratado de positivizar esta clásica dicotomía doctrinal. Ello ha provocado que se reavive un debate, que había sido abandonado hace tiempo, y que vuelvan a plantearse algunos de los interrogantes, que dejaron de preocupar a la doctrina.

Las diversas propuestas ofrecen una solución muy similar: diferencian entre obligaciones de medios y de resultado y enumeran algunos criterios que faciliten al intérprete la determinación de la concreta prestación debida por el deudor en cada caso. El texto del DCFR es más ambicioso, pues no se limita a reconocer que las obligaciones de los prestadores de servicios pueden ser de cualquiera de estos dos tipos, sino que, además, proporciona criterios para averiguar *cuándo* se compromete un resultado.

Ahora bien, la propuesta armonizadora del DCFR sobre el binomio en estudio adolece de ciertos defectos. En primer lugar, resulta criticable la redacción confusa y ambigua de los preceptos que regulan esta cuestión, lo que obliga a acudir reiteradamente a los comentarios que los complementan, para poder concretar su significado y alcance. Por otra parte, ha sido criticada igualmente la utilización constante de conceptos jurídicos indeterminados, como es el caso, por ejemplo, del criterio de la *razonabilidad* del artículo IV.C.-2:106. A lo anterior hay que añadir que, pese a los términos categóricos del artículo IV.C.-2:106 (obligación de alcanzar un resultado), la conclusión que parece extraerse respecto a cuál sea la regla general en defecto de pacto, es la contraria a la prevista en el mencionado precepto; esto es, salvo pacto, el prestador de servicios compromete, por regla general, la obligación de cuidado y diligencia plasmada en el artículo IV.C.-2:105. Como reconocen los académicos que se han encargado de redactar estos preceptos, aunque, sin duda, la consagración general de la obligación de obtener un resultado es lo más beneficioso para el cliente de servicios, tal exigencia ha de ser descartada pues podría

provocar un encarecimiento excesivo de aquellos servicios en los que la obtención del resultado depende de factores que escapan del control del deudor.

En definitiva, pues, como se ha dicho, el artículo IV.C.-2:106 más que afirmar que el prestador de servicios deba *siempre* un resultado, aporta criterios para averiguar *cuándo* se debe alcanzar un resultado. Así, el resultado sólo será exigible al deudor, si ha sido declarado expresa o tácitamente en el contrato; no obstante, si el contrato de servicios no dice nada al respecto, el deudor deberá alcanzar aquel resultado que le quepa razonablemente esperar a un acreedor medio, de acuerdo con las informaciones y advertencias suministradas por el prestador del servicio.

En cualquier caso, la mencionada regla general resultará desplazada por las reglas específicas previstas para cada uno de los contratos de servicios que, por su especial importancia práctica, reciben una regulación *ad hoc* en el DCFR. En alguno de estos contratos sí que se exige, como regla general, la obligación de obtener un resultado. Ello sucede, como se ha indicado anteriormente, en los contratos de construcción, de diseño y de elaboración de proyectos y el contrato por el que se compromete la prestación de información objetiva. En todos estos casos la regla es la contraria a la prevista en las normas generales: si el deudor sólo quiere comprometer una prestación de medios deberá suscribir un pacto al respecto con el acreedor, porque la regla aplicable en estos concretos contratos de servicios, en defecto de pacto, es la de alcanzar un resultado.

A mi juicio, el artículo IV.C.-2:106 refleja la postura mantenida por la doctrina de los últimos años ante las obligaciones de medios y de resultado, que tiende a minimizar las diferencias entre unas y otras. Además, en lugar de limitarse a aportar criterios de distinción como otras propuestas académicas, trata de dar respuesta al verdadero problema que suscita el binomio medios/resultado: saber cuándo el deudor ha comprometido la obtención de aquel resultado que satisface el interés primario del acreedor. En mi opinión, ésta es, sin duda, la mayor aportación del DCFR en lo que se refiere a las denominadas obligaciones de medios y de resultado.

5. Tabla de jurisprudencia citada

Tribunal Supremo

<i>Sala y fecha</i>	<i>Referencia</i>	<i>Magistrado Ponente</i>
1 ^a , 10.2.1987	RJ 1987\703	Eduardo Fernández-Cid de Temes
1 ^a , 18.12.1987	RJ 1987\9587	Rafael Pérez Gimeno
1 ^a , 25.5.1988	RJ 1988\10362	Mariano Martín-Granizo Fernández
1 ^a , 1.12.1988	RJ 1988\580	Ramón López Vilas
1 ^a , 12.2.1990	RJ 1990\677	José Luis Albácar López
1 ^a , 16.4.1991	RJ 1991\2697	Teófilo Ortega Torres

1 ^a , 3.5.1993	RJ 1993\3400	Francisco Morales Morales
1 ^a , 24.9.1994	RJ 1994\7313	Francisco Morales Morales
1 ^a , 11.2.1997	RJ 1997\940	José Almagro Nosete
1 ^a , 24.4.2001	RJ 2001\6887	Francisco Marín Castán
1 ^a , 23.7.2003	RJ 2003\5462	Luis Martínez-Calcerrada y Gómez
1 ^a , 30.12.2004	RJ 2005\516	José Ramón Ferrándiz Gabriel
1 ^a , 21.10.2005	RJ 2010\8547	Jesús Corbal Fernández
1 ^a , 4.10.2006	RJ 2006\6428	José Antonio Seijas Quintana
1 ^a , 28.11.2007	RJ 2007\8427	Román García Varela
1 ^a , 12.3.2008	RJ 2008\4045	José Antonio Seijas Quintana
1 ^a , 9.3.2009	RJ 2009\1129	Encarnación Roca Trías
1 ^a , 25.5.2009	RJ 2009\2417	Encarnación Roca Trías
1 ^a , 20.11.2009	RJ 2010\138	José Antonio Seijas Quintana
1 ^a , 20.1.2010	RJ 2010\158	Encarnación Roca Trías
1 ^a , 3.3.2010	RJ 2010\3778	José Antonio Seijas Quintana
1 ^a , 13.5.2010	RJ 2010\3693	Encarnación Roca Trías
1 ^a , 22.6.2010	RJ 2010\4901	Encarnación Roca Trías
1 ^a , 3.9.2010	RJ 2010\6950	Encarnación Roca Trías
1 ^a , 27.9.2010	RJ 2010\5155	José Antonio Seijas Quintana
1 ^a , 8.10.2010	RJ 2010\7450	Encarnación Roca Trías
1 ^a , 3.12.2010	RJ 2011\1176	Encarnación Roca Trías
1 ^a , 6.12.2011	RJ 2011\3843	Encarnación Roca Trías
1 ^a , 12.12.2011	RJ 2011\32	Encarnación Roca Trías
1 ^a , 29.2.2012	RJ 2012\4054	Encarnación Roca Trías
1 ^a , 1.3.2012	RJ 2012\4882	Encarnación Roca Trías

6. Bibliografía

Manuel ALBALADEJO (2004), *Derecho Civil*, 12^a ed., tomo II, Edisofer, Madrid.

M^a Teresa ALONSO PÉREZ (2012), “La función de las obligaciones precontractuales de advertencia en la formación del contrato de servicios (Estudio de Derecho contractual europeo)”, *InDret* 3/2012 (www.indret.com).

Guido ALPA (2003), *Diritto della responsabilità civile*, 1^a ed., Laterza.

Ricardo de ÁNGEL YAGÜEZ (2006), "El resultado en la obligación del médico. ¿Ideas sensatas que pueden volverse locas?", en Eugenio LLAMAS POMBO (Coordinador), *Homenaje al profesor Mariano Alonso Pérez*, tomo I, La Ley, Madrid, pp. 49-101.

Esther ARROYO I AMAYUELAS (2010), "Configuració i tipologia dels contractes de serveis: una proposta per a Catalunya des del marc europeu", ponencia en las XVI *Jornades de Dret Català* a Tossa (<http://civil.udg.edu/tossa/2010/textos/pon/3/Esther%20Arroyo%20i%20Amayuelas.pdf>).

Marcela Valeria ARROYO MATTEUCCI (2012), "Breve comentario sobre obligaciones determinadas o de resultado y obligaciones generales de prudencia y diligencia o de medios en la legislación y doctrina francesas", *Ars Boni et Aequi*, vol. 8, núm. 2, pp. 289-299.

Maurits BARENDRECHT (2007), *Principles of European Law. Service contract*, vol. III, Oxford University Press, Oxford.

Paloma de BARRÓN ARNICHES (2008), "Cuestiones sobre el contrato de servicios diseñado en el Marco Común de Referencia", *InDret* 3/2008 (www.indret.com).

---(2009), "Arrendamiento de obra y servicios: una distinción evanescente a la vista de la regulación del contrato de servicios en el CFR", en Esteve BOSCH CAPDEVILLA (Coordinador), *Derecho contractual europeo. Problemática, propuestas y perspectivas*, Bosch, Barcelona, pp. 475-490.

---(2011a), *El contrato de servicios en el nuevo Derecho contractual europeo*, Reus, Zaragoza.

---(2011b), "El contrato de servicios y la propuesta de modernización del Código civil español", *Boletín del Ministerio de Justicia*, año LXV, núm. 2134, pp. 1-18.

---(2012), "Comentario a los artículos IV.C.-1:101, 1:102,1:103, 2:101, 2:102, 2:103, 2:104, 2:105, 2:106, 2:107, 2:108, 2:109, 2:110, 2:111 DCFR", en Antoni VAQUER ALOY/Esteve BOSCH CAPDEVILLA/M^a Paz SÁNCHEZ GONZÁLEZ (Coordinadores), *Derecho contractual europeo. Libros II y IV del MCR*, tomo II, Atelier, Barcelona, pp. 1137-1205.

Xabier BASOZÁBAL ARRUE (2012), "Los deberes precontractuales de información después del DCRR, la Directiva 2011/83 y la Propuesta CESL", en Sergio CÁMARA LAPUENTE (Director)/Esther ARROYO AMAYUELAS (Coordinadora), *La revisión de las normas europeas y nacionales de protección de los consumidores*, Civitas-Thomson Reuters, Navarra, pp. 181-207.

Alain BÉNAVENT (2010), *Droit civil. Les obligations*, 12^a ed., Montchrestien.

Lourdes BLANCO PÉREZ-RUBIO (2006), "El deber de información en la medicina voluntaria o satisfactiva", en Eugenio LLAMAS POMBO (Coordinador), *Homenaje al profesor Mariano Alonso Pérez*, tomo I, La Ley, Madrid, pp. 175-199.

Antonio CABANILLAS SÁNCHEZ (1993), *Las obligaciones de actividad y de resultado*, Bosch, Barcelona.

M^a Dolores CERVILLA GARZÓN (2001), *La prestación de servicios profesionales*, Tirant lo Blanch, Valencia.

M^a Carmen CRESPO MORA (2011), "Notas sobre la regulación del contrato de servicios en el Derecho español y en el DCFR", *Noticias de la Unión Europea*, pp. 45-58.

René DEMOGUE (1925), *Traité des obligations en général*, tomo V, París.

Luis DíEZ-PICAZO (2008), *Fundamentos del Derecho civil patrimonial*, 6^a ed., tomo II, Thomson-Civitas, Navarra.

Luis DíEZ-PICAZO/ANTONIO GULLÓN (2012), *Sistema de Derecho civil*, 10^a ed., vol. II, tomo I, Tecnos, Madrid.

Andrés DOMÍNGUEZ LUELMO (2003), "La unificación del Derecho contractual europeo por vía jurisprudencial (*legal transplants*)", en Santiago ESPIAU ESPIAU/Antoni VAQUER ALOY (Coordinadores), *Bases de un Derecho contractual europeo*, Tirant lo Blanch, Valencia, pp. 665-688.

Horst EIDENMÜLLER/Florian FAUST/Hans Christoph GRIGOLEIT/Nils JANSEN/Gerhard WAGNER/Reinhard ZIMMERMANN (2009), "El marco común de referencia para el Derecho privado europeo. Cuestiones valorativas y problemas legislativos", traducido por Bruno RODRÍGUEZ ROSADO, *Anuario de Derecho Civil*, tomo LXII, fascículo IV, pp. 1461-1522.

Harry M. FLECHTNER (2010), "Service contracts in the United States (and from an Economic perspective): a comparative view of the DCFR's service contract provision and their application to *Hawkins v McGee*", en Reinhard ZIMMERMANN (Director), *Service contracts*, Mohr Siebeck, Tübingen, pp. 149-166.

Francesco GALGANO (2008), *Istituzioni di Diritto privato*, 5^a ed., Cedam, Padova.

---(2009), *Trattato de Diritto Civile*, vol. II, Cedam, Padova.

Esther GÓMEZ CALLE (1994), *Los deberes precontractuales de información*, La Ley, Madrid.

Francisco Javier GÓMEZ GÁLLIGO (2009), "La repercusión en derecho español de las propuestas de armonización del Derecho contractual europeo", en Esteve BOSCH CAPDEVILLA (Coordinador), *Derecho contractual europeo. Problemática, propuestas y perspectivas*, Bosch, Barcelona, pp. 525-547.

Isabel GONZÁLEZ PACANOWSKA (2009), "Los principios Lando", en Esteve BOSCH CAPDEVILLA (Coordinador), *Derecho contractual europeo. Problemática, propuestas y perspectivas*, Bosch, Barcelona, pp. 151-182.

Antonio HERNÁNDEZ GIL (1960), *Derecho de obligaciones*, Madrid.

Margarita JIMÉNEZ HORWITZ (2012), "La distinción entre los contratos de obras y servicios en el Derecho español (estudio comparativo con el Derecho alemán)", *Anuario de Derecho Civil*, tomo LXV, fascículo II, pp. 551-584.

Francisco JORDANO FRAGA (1991), "Obligaciones de medios y de resultado (a propósito de alguna jurisprudencia reciente)", *Anuario de Derecho Civil*, tomo XLIV, fascículo I, pp. 5-96.

José Luis LACRUZ BERDEJO *et al.* (2007), *Elementos de Derecho civil*, tomo II, vol. I (actualizado por Francisco RIVERO HERNÁNDEZ), 4^a ed., Dykinson, Madrid.

Christian LARROUMET (2007), *Droit civil*, 6^a ed., tomo III (1^a parte: *Les obligations*), Económica.

J. Miguel LOBATO GÓMEZ (1992), "Contribución al estudio de la distinción entre las obligaciones de medios y las obligaciones de resultado", *Anuario de Derecho Civil*, tomo XLV, fascículo II, pp. 651-734.

Marco B.M. LOOS (2011), "Service contracts", en Arthur S. HARTKAMP (Director), *Towards a European Civil Code*, Kluwer Law International, The Netherlands, pp. 757-786.

Philippe MALAURIE/Laurent AYNÈS/Philippe STOFFEL-MUNCK (2009), *Les obligations*, 4^a ed., Defrénois, París.

Carlos MARTÍNEZ DE AGUIRRE ALDAZ *et al.* (2011), *Curso de Derecho civil*, 3^a ed., tomo II, Colex, Madrid.

Luigi MENGONI (1954), "Obbligazioni di 'risultato' e obbligazioni 'di mezzi'", *Rivista del Diritto Commerciale*.

Antonio Manuel MORALES MORENO (2009), *Derecho de daños*, Fundación Coloquio Jurídico Europeo, Madrid.

---(2010), *Incumplimiento del contrato y lucro cesante*, Discurso leído el día 8 de febrero de 2010 en el acto de su recepción pública como Académico de Número, Madrid.

Íñigo A. NAVARRO MENDIZÁBAL (2008), "Consecuencias prácticas de los factores de atribución de la responsabilidad civil: obligaciones de actividad y de resultado y criterios objetivos de imputación", en Salomé ADROHER BIOSCA/Federico de MONTALVO

JÄÄSKELÄINEN (Directores), *Los avances del Derecho ante los avances de la medicina*, Aranzadi, Pamplona, pp. 235-252.

Juan Francisco ORTEGA DÍAZ (2008), "Hacia un concepto clarificador de servicio. El contrato de servicios como tipo contractual general", *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, núm. 705, pp. 221-270.

Fernando PANTALEÓN PRIETO (1991), "El sistema de responsabilidad contractual (Materiales para un debate)", *Anuario de Derecho Civil*, tomo XLIV, fascículo III, pp. 1019-1091.

---(1993), "Las nuevas bases de la responsabilidad contractual", *Anuario de Derecho Civil*, tomo XLVI, fascículo IV, pp. 1719-1745.

Pilar PERALES VISCASILLAS (2008), "Aplicación jurisprudencial de los principios de Derecho contractual europeo", en M^a Rosario DÍAZ ROMERO *et al.* (Coordinadoras), *Derecho privado europeo: estado actual y perspectivas de futuro*, Thomson-Civitas, Navarra, pp. 455-500.

--- (2009), "Los principios de UNIDROIT sobre los contratos comerciales internacionales", en Esteve BOSCH CAPDEVILLA (Coord.), *Derecho contractual europeo. Problemática, propuestas y perspectivas*, Bosch, Barcelona, pp. 183-207.

Carlos PIZARRO WILSON (2008), "La culpa como elemento constitutivo del incumplimiento en las obligaciones de medios o diligencia", *Revista de Derecho de la Pontífica Universidad Católica de Valparaíso*, núm. XXXI, pp. 255-265.

Ramón María ROCA SASTRE (1948), "La donación remuneratoria", *Estudios de Derecho privado. Obligaciones y contratos*, tomo I, *Revista de Derecho Privado*, pp. 521-563.

Paolo Emanuele ROZO SORDINI (1999), "Las obligaciones de medios y de resultado y la responsabilidad de los médicos y de los abogados en el Derecho italiano", *Revista de Derecho Privado*, núm. 4, pp. 139-149.

René SAVATIER (1972), "Les contrats du conseil professionnel en droit privé", *Dalloz*, Chron. 137, núm. 32.

José Antonio SEIJAS QUINTANA (2011), "Responsabilidad médica: nueva visión del Tribunal Supremo ante la medicina curativa y satisfactiva y la obligación de medios y de resultado", en Mariano José HERRADOR GUARDIA (Coordinador), *Derecho de daños*, Sepin, Madrid, pp. 287-310.

THE STUDY GROUP ON A EUROPEAN CIVIL CODE/RESEARCH GROUP ON EC PRIVATE LAW (ACQUIS GROUP) (2009), *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law. Draft Common Frame of Reference (DCFR)*, vol. II, Sellier European Law Publisher, Munich.

Andrea TORRENTE/Piero SCHLESINGER (2009), *Manuale di Diritto private*, 19^a ed., Giuffrè Editore, Milán.

Antoni VAQUER ALOY (2009), “El Marco Común de Referencia”, en Esteve BOSCH CAPDEVILLA (Coordinador), *Derecho contractual europeo. Problemática, propuestas y perspectivas*, Bosch, Barcelona, pp. 239-265.

---(2011), “El principio de conformidad: ¿supraconcepto en el Derecho de obligaciones?”, *Anuario de Derecho Civil*, tomo LXIV, fascículo I, pp. 5-39.

---(2012a), “Contratos de servicios: entre el Derecho de consumo y el Derecho contractual general”, en Sergio CÁMARA LAPUENTE (Director)/Esther ARROYO AMAYUELAS (Coordinadora), *La revisión de las normas europeas y nacionales de protección de los consumidores*, Civitas-Thomson Reuters, Navarra, pp. 421-456.

---(2012b), “La responsabilidad civil de los profesionales frente al Derecho contractual europeo”, en Paloma de BARRÓN ARNICHES (Directora), *Ejercicio de las profesiones liberales y responsabilidad civil*, Comares, Granada, pp. 1-26.

Carmen VILLANUEVA LUPIÓN (2009), *El servicio como objeto de tráfico jurídico*, La Ley, Madrid.

Geneviève VINEY/Patrice JOURDAIN (2006), *Traité de Droit civil. Les effets de la responsabilité*, 3^a ed., L.G.D.J.

Geneviève VINEY (1975), “La responsabilité des entreprises prestataires de conseil”, *Jurisclasseur périodique*, núm. I, p. 2750.

Pierre VOIRÍN/Gilles GOUBEAUX (2011), *Droit Civil*, 33^a ed., tomo I, L.G.D.J.

Franz WIEACKER (1965), “Leistungshandlung und Leistungserfolg im bürgerlichen Schuldrecht”, en *Festschrift für H. C. Nipperdey zum 70. Geburtstag*, tomo I, pp. 783-813.

Mariano YZQUIERDO TOLSADA (1989a), *La responsabilidad civil del profesional liberal*, Reus, Madrid.

---(1989b), “Responsabilidad civil del abogado”, en *La Universidad y las profesiones jurídicas (Deontología, Función social y Responsabilidad)*, organizado por el Consejo de la UCM, Madrid, pp. 43-95.

Reinhard ZIMMERMANN (2010), *Service contracts*, Mohr Siebeck, Tübingen.